

الأسرار المائة للنجاح



جون ستيوارت

ترجمة
عادل أبو الفتوح
مراجعة وتحرير
عبدالعزيز بن على عبدالعزيز



الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط
لمفكري الماضي
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

روجر باكون

التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي

الأسرار المائة للنجاح

تأليف
جون ستيوارت

ترجمة
عادل أبو الفتوح

مراجعة وتحرير
عبد العزيز بن علي عبد العزيز



بطاقة تعارف

أسم الكتاب : الأسرار المائة للنجاح .

التأليف : جون ستيورات .

التوزيع والنشر : دار الكنوز للنشر والتوزيع .

المكان : الإسكندرية ـ محطة مصر ـ ش الكنج عثمان .

Tel : 0100051443

رقم الإيداع : ٢٠٠٩/١٨٢٧



مقدمة

قطار العمر يجري ، والإنسان في هذا العصر يلهث من أجل تحقيق أبسط المطالب ، وأكثر الآمال تواضعًا . ومع ذلك يصطدم بعقبات كثيرة ، بعضها من صنع الآخرين ، والبعض الآخر فرضته عليه الظروف ، وأكثرها من صنعه هو !

غير أن أهم العقبات ، التي تقف حائلاً بين المرء وتحقيق النجاح ، ذلك الجهل بنوازع النفس البشرية ، والإمكانات المركوزة في فطرة الإنسان ، تلك المواهب التي تفوق - أحيانًا - قدرة المرء على التخيل ، ومع ذلك يجهل الإنسان وجودها تمامًا .

ولذلك فقبل أن تسأل عن كيفية تحقيق النجاح عليك أن تجيب عن مجموعة من الأسئلة :

❖ هل تعرف نفسك بشكل جيد ؟

❖ هل ارتبطت بداخلك واستمعت إلى صوت الفطرة ؟

❖ هل جلست إلى نفسك تحاورها لتكتشف نوازعها الحقيقية ، وتتعرف على آمالها وأحلامها ؟

❖ هل استطعت التخلص من الأمور التي تستنزف طاقتك دون جدوى ؟

❖ هل تأكدت من أن ثقافة مجتمعك - المحلي والعالمي - لم تبتلعك وتشكل أهدافك ؟

❖ هل ركزت جهدك على شيء واحد في كل مرة ؟



❖ هل عرفت ما الذي لديك .. وما الذي تريده .. وكيف تنظر إلى العالم ؟

هذه الأسئلة وغيرها لابد من الإجابة عنها قبل أي تفكير في التعرف على الوسائل التي تؤدي بك إلى النجاح وتحقيق الأهداف .

ثم..

لابد لك من أن تحدد مفهوم السعادة .. ومفهوم النجاح ، والركائز الأساسية للتفوق ، وطبيعة التفكير السليم ، ومعرفة المهارات المختلفة ، والتدرب عليها .

كذلك لابد لك من أن تكون على يقين من أن العمل الذي تود القيام به يتناسب مع شخصيتك من ناحية ، وأن تكون أهلاً للقيام به ، من ناحية أخرى ، كما تكون على يقين من أن ماتصبو إليه من نجاح يحقق لك السعادة لا أن يزيد من أعبائك ، أو يكون سببًا في الشقاء .

فالنجاح أحيانًا يسلب المرء مالديه من سعادة ، وهذا ليس كلامًا غريبًا . فقد يتسبب النجاح في زيادة أعبائك فتصبح أكثر توترًا ، أو تظل ساهر الليل تفكر في صفقة ، أو في تنحية أحدهم عن مناقصة ترغبها ، في حين ينام الآخرون ، الذين لايفكرون إلا في أمور أكثر بساطة .

أما معرفة الشخصية الإنسانية فهو أمر أساس لتحقيق النجاح ، المؤدي إلى السعادة ، معرفة الشخصية الإنسانية بشكل عام ، ومعرفة شخصيتك أنت بوجه خاص .



عليك أن تعرف مفتاح شخصيتك أنت ، ثم تتعرف على تفاصيل هذه الشخصية ، وأي نوع من الناس أنت . وأن تعرف الجوانب الإيجابية في شخصيتك ، وكذلك على الجوانب السلبية ، فتعمل على تنمية الجوانب الإيجابية ، في حين تعمل على تلافي الجوانب السلبية .

ويجب ـ أيضًا ـ قبل أن تبحث عن سبل النجاح ، أن تعرف أن النجاح الحقيقي .. المؤدي إلى السعادة ليس أمرًا من السهل تحقيقه ، فهو يحتاج إلى صبر وأناة ، كما يحتاج إلى إعمال الفكر .. وبذل الجهد .. ومراعاة ظروف الحياة .. وطبيعة البشر .. و(إيقاع العصر) .

وإذا كانت هناك بعض الكتب ، وكذلك بعض البرامج الدعائية ، التي تعد المرء بتحقيق النجاح ، من خلال مجموعة من النصائح البلهاء ، فإن هذه المواد الدعائية ليست جادة ، ولاتعتمد أي أسلوب يمت إلى العلم والمعرفة بصلة ، بل يهدف مُعِدُّوها إلى الربح بالضحك على الجمهور ، وركوب موجة البحث عن النجاح .

إنهم يهدفون إلى ترويج بضاعة فاسدة أساسًا ، نتيجة علمهم بأن الحياة أضحت أكثر صعوبة ، وأن هناك من يريد أن يتعجل النجاح ، فيصبح كالغريق يتعلق بأية قشة ، عسى أن تصل به إلى الشاطئ ، وأن تخرجه من بحر الحياة ، المتلاطم ، المليء بالأطماع والرغبات الشريرة والمنافسات غير العادلة ، إلى حيث واحة الأمان .

إن النجاح رحلة عمل مستمرة .. عمل على بناء الشخصية ، وعمل من أجل فهم الآخرين ، وفهم أحوال العالم وقوانينه الطبيعية .. وعمل من أجل تحصيل المعرفة وتوفير المعلومات اللازمة .. وعمل من أجل

تحقيق الخطط والآمال .

لذلك ، فإن كنت تريد تحقيق النجاح بين عشية وضحاها فننصحك بألا تشتري هذا الكتاب ، فهو لن يفيدك في مثل تلك الحالة !

أما إذا كنت جادًا في العمل من أجل تحقيق النجاح وعاقلاً بما يكفي ، لتعرف أن النجاح يحتاج إلى صبر ، وإلى وقت ، فاشتر هذا الكتاب ، الذي نقدمه لك ، ثم ابدأ في العمل بمقتضى مااقتنعت .

والطريقة المثلى للإفادة من هذا الكتاب ـ حسبما نراها ـ تكون بقراءته من البداية إلى النهاية ، ثم إعادة القراءة فقرة بعد فقرة ، ومحاولة تطبيق ماجاء في كل فقرة ، قبل القفز على الفقرة التي تليها .

لقد تحدث الكتاب ـ الذي بين يديك ـ عن السعادة ومعناها .. وعن مهارات التفوق .. وعن كيفية فهم أبعاد الشخصية الإنسانية .. والطرق المؤدية إلى النجاح .

ثم عرض الكتاب بعد ذلك الأسرار المائة للنجاح ، التي يمكن من خلال تطبيقها أن يتحول الإنسان إلى شخص قادر .. واعٍ ، بإمكانه النجاح وشق طريقه في هذا العالم المضطرب بثقة واطمئنان ، فقد عرف نفسه ، وعرف من حوله .. وألمَّ بمفهوم السعادة ، وأدرك معنى النجاح .

ويشرح لك الكتاب كيف أن النجاح يبدأ من نقطة الشعور بالكفاءة . والشعور بالكفاءة يعني أنك قد عرفت نفسك جيدًا ،

ثم يتحدث الكتاب عن أسباب النجاح ، التي يرى البعض أنها تأتي نتيجة الجهد ، فيوضح أن الجهد المضاعف لايكفي لتحقيق النجاح ، بل هناك عوامل أخرى لابد من توفرها .

ويشرح الكتاب أن العجلة ضد النجاح ، وأن استنفاد الطاقة في بداية الطريق أمر خاطئ تمامًا ، وأن ترتيب الأولويات من أهم عوامل تحقيق النجاح ، وأن على المرء استخدام مواهبه وعدم تعطيلها ، وأن عليه أن يقتطع جزءًا من وقته وجهده من أجل الآخرين .

ويحذر الكاتب من وجوب عدم الشعور بالعجز ، ويوصي المرء بقبول ماليس من قبوله بد ، كما يشرح رأيه في شأن اتخاذ القدوة والمثل الأعلى ، ويحذر من الوقوع في الملل .

باختصار ..

هذا الكتاب موسوعة صغيرة ، ترشدك إلى تحقيق النجاح بطريقة عملية وبسيطة ، لكنها تحتاج وقتًا وصبرًا وإصرارًا ..

فماذا أنت فاعل ؟

عبد العزيز بن علي عبد العزيز



الفصل الأول

حـقيقة السعادة

مفتاح السعادة

إذا أمعن الإنسان النظر إلى المفهوم الحقيقي للسعادة ، لوجد أنها لا تأتي من الأشياء ذاتها ،التي تتوفر لنا ، بل تأتي نتيجة (الانفعال) بهذه الأشياء ، ومدى تأثيرها على النفس .

فحصولك على المال لايعني ـ بالضرورة ـ أنك سوف تصبح سعيدًا ، بل قد يكون الأمر على العكس من ذلك تمامًا ، إذ ربما يكون المبلغ الذي حصلت عليه أقل بكثير من النفقات المطلوبة ، وأقل من أن يمكنك سداد ديونك من خلاله ، عندئذ فإن لحظة الحصول على ذلك المال (الضئيل) تكون لحظة تعاسة لا سعادة ، فتصاب بالحيرة ، حيث لاتدري أي أوجه الإنفاق يكون لها الأولوية مع هذا المال البسيط ، وبالتالي لا يشعرك الحصول على هذا المال بأية سعادة .

فالسعادة ـ إذن ـ تأتي من داخل الإنسان ، فالداخل هو الذي ينعكس تأثيره علينا ، أما الخارج فهو الذي يخضع ـ في حقيقة الأمر ـ لما يعتمل في الداخل . أي إن السعادة فكرة تنبع من داخلك وشعور ينبثق من أعماقك .

ولأن الشعور بالسعادة يلتقي ـ في نقطة تقاطع ـ مع الشعور بالتعاسة بشكل من الأشكال أحيانًا ، نتيجة تداخل الرغبات والتطلعات ، فإن القضاء على ذلك التعارض يحتم على المرء التغلب على الجانب السلبي لأي أمر من الأمور ، وذلك من خلال إعادة فهم الواقع الخارجي ، وإعادة (فلسفته) من جديد ليصب في مصلحة



الشخص ، ويصبح عاملاً إيجابيًا للشعور بالسعادة .

فالسعادة ـ على هذا النحو ـ حالة نفسية شعورية ، تنبثق من وئام داخلي ، وشعور بالتوازن . وهي تأتي حين يكون الداخل هو المسيطر ، بينما تهرب حين يكون العكس هو مايحدث .. إنها تنبع من الضمير والوجدان ، وهي حالة خاصة بكل إنسان على حدة ، ولاتتعلق بغيره من الناس ، ولا بالأشياء التي حوله .

إن تعاسة المرء إنما تبدأ من تلك اللحظة ، التي يفقد فيها سيطرته على الداخل .

فالجندي المقاتل حين يكون مؤمنًا بعدالة القضية التي يحارب من أجلها ، يكون سعيدًا بأداء واجبه القتالي ، رغم أطنان القنابل ، التي تنهار فوق رأسه ، وتتفجر من حوله ، ورغم قلة الطعام والشراب وصعوبة الظروف التي يعيشها في ميدان القتال ، تلك الظروف التي تجبره على العيش داخل حفرة ، فهو يشعر بالرضا عن نفسه ، وعن عمله ، وتصبح لديه مقدرة هائلة على تحمل المصاعب ، لأنه ـ في قرارة نفسه ـ يرى أنه يقاتل من أجل قضية عادلة يؤمن بها .

والأم تجد في سهرها الليالي ، من أجل رعاية طفلها المريض سعادة تغمرها ، رغم السهر والضنى . وحين يشفى الصغير من مرضه تشعر بمزيد من الرضا والسعادة ، التي لايمكن وصفها ، ويغمرها شعور لذيذ ، فقد كسبت كثيرًا من وراء جولة التعب والإرهاق ، إذا عاد ابنها سليمًا ، يملأ الدنيا مرحًا .

إننا نكون سعداء بقدر سيطرتنا على الوضع الخارجي .





وانسجامنا مع نتائجه يعني الاستعداد التام لتحمل هذا الواقع الخارجي ، وإذا فقدنا تلك السيطرة فقدنا انسجامنا الداخلي ، فيعيش المرء في حالة من التعاسة ، إلى أن يعيد السيطرة من جديد ويتمكن من الإمساك بزمام الأمور ، فيصبح الداخل هو المسيطر على الخارج .

أما إذا لم يَسْتَعِدْ المرء سيطرته على الخارج فإنه يفقد إرادته ، ويصاب بالضعف النفسي .

ولابد من الانتباه إلى أن السعادة ، التي تهدف إلى الحصول عليها تتبع ـ كذلك ـ من رضاك عن خياراتك ، مادمت مؤمنًا بهذه الخيارات .

فكم من صاحب قضية عادلة ، مشى إلى منصة الإعدام ثابت القدمين ، مرفوع الرأس ، باسمًا .. مع أنه يرى الموت على بعد خطوات .. أو لحظات ، وكم من مجاهد استغل مثل هذه الفرصة ليقدم النصح لجلاديه ، ويعلن كلمته العادلة على الملأ ، أو يوجه اللوم لقاتليه . ذلك لأن مثل هذا الشخص يؤمن بعدالة قضيته ، وبأن ذهابه إلى منصة الإعدام يعني أنه أدى واجبه إلى درجة التضحية بحياته ذاتها .

فعدالة القضية التي يؤمن بها المرء تمنحه السعادة ، حتى في أحلك المواقف وأشدها عسرًا .. هي التي تجعل السعادة ترفرف بجناحيها فوق رأسه في كل حين ، حتى إذا كانت عجلة الموت على بعد خطوات منه .





بل إن الإنسان بإمكانه تحمل أفظع الآلام ، حين يكون راضيًا عما يقوم به ، ومقتنعًا بالأسباب التي أدت إلى ما هو فيه .

والسعادة ليست مرادفة للفرح ، أو الضحك ، أو الابتسام ، كما أن الحزن لايرتبط ـ كذلك ـ بالبكاء والعويل . فقد تجد شخصًا يبكي وهو في حالة غامرة من الشعور بالسعادة ، كما قد تجد آخر يضحك من عظم البلية التي أصابته ، إعمالاً للمثل الشرقي الذي يقول : شر البلية مايضحك .

إذن ..

نخلص مما سبق إلى أن السعادة الحقيقية هي تلك التي تأتي من خلال اقتناع المرء بأن ما يفعله هو الصواب ، بغض النظر عن النتائج ، حتى إذا كانت هذه النتائج تحمل له اللوم أو العقاب أو الفشل ، فهو يجد الراحة نتيجة الشعور بأنه إنما يتحمل الأذى لسلامة موقفه ، وأن الألم الذي يشعر به ضريبة الصمود في وجه الشر .. وتأتي سعادته من كونه استطاع الصمود في وجه قوة شريرة ، أو ظروف سيئة ، غير مواتية .

وإذا كنا نتحدث ـ في هذا الكتاب ـ عن السعادة والنجاح ، فلابد من القول : إن النجاح الذي لايحقق السعادة لايعد نجاحًا . بل فشلاً ذريعًا . إذ مهما جمع الإنسان من أموال ، ومهما ترقى في المناصب ، ومهما كان مطاعًا ، مسموع الكلمة ، مرهوب الجانب .. ومهما نال من إطراء ومديح ، فلن يسبب له ذلك كله السعادة الحقيقية ، إلا في حالة واحدة : هي أن يكون هذا النجاح مؤسسًا على قناعة حقيقية بأن مايفعله هو الصواب .



فإذا كنت تريد أن تكون سعيدًا بحق ، فلابد أن تكون لديك رسالة سامية ، تسير بها في طريق الحق والعدل ، عندئذ لن يشقيك فشل .. ولن تدميك كبوة .. ولن يعوقك جرح ، بل سيكون النجاح حليفك ، مهما كانت النتائج ، وسيكون شعورك هو السعادة الدائمة .

إذا قصدت من النجاح أن يتعداك الخير إلى غيرك ، واتبعت الطريق القويم ، بعيدًا عن مبدأ الغاية تبرر الوسيلة ، فأنت تسير في الطريق الصحيح .

أما إذا تحققت لك أهدافك من خلال اتباع طريق خلاف طريق الحق والعدل فلن تشعر بالسعادة ، مهما حققت من نجاحات ، فإذا كنت تهتم بالمال والمنصب والجاه ، بغض النظر عن مصادرها ووسائل الحصول عليها ، فلا داع لإرهاق نفسك ، بالعمل على ذلك ، إذ لن تحصل على هذه السعادة .



فلسفة السعادة

لكي يكون المرء سعيد وناجحًا ، لابد أن ينتهج رؤية محددة المعالم ، يسير وفقًا لها ، ولا يحيد عنها تحت أي ظرف من الظروف .

وهذه الرؤية يكمن تلخيصها فيما يلي :

1 ـ التعايش مع الواقع :

حياة وموت .. فشل ونجاح .. نور وظلام .. خطأ وصواب .. فقر وغنى .. وفاء وجحود .

تلك هي مفردات الحياة ، إذ أنها تقوم على الأضداد ، وذلك مما لايستطيع أحد تغييره . هكذا هي الحياة .

والشخص السعيد هو ذلك الذي يرضى بما ليس منه بد ، فيرضى بالواقع ، الذي تحكمه قوانين الحياة ، التي لا طاقة لأحد بتغييرها ، ويكيّف نفسه وفقًا لذلك ، أما إذا أراد المرء أن تسير الحياة على الوتيرة التي يهواها فقد باء بالفشل . ومن زعم أن الاستسلام لما ليس في مقدورنا الرضا به يعد نوعًا من الضعف فهو مغرور أو مختل العقل .

فالتسليم بما ليس منه بد نوع من القوة ، مادام المرء يحاول تلافي آثار ما حدث ، ولايصيبه الإحباط ، ولا تقعد همته .

إذ .. ماالذي يمكن أن يفعله الإنسان إذا مر ببلدته إعصار



مدمر ، جرف في طريقه المال .. والآمال .. والأحلام .. والأحباب ؟

هل في مقدوره أن يفعل شيئًا إزاء مثل هذا الحدث ؟ هل يمكنه استعادة الأحباء الذين فقدهم ؟ هل بإمكانه مقاضاة الإعصار ، أو تلافي البؤس الذي أحدثه ؟

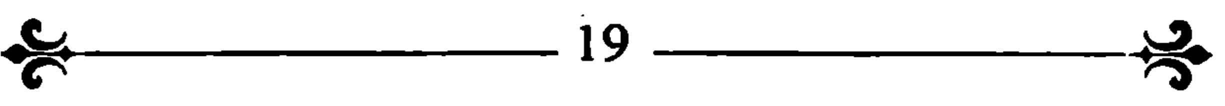
كلا .. بطبيعة الحال .. وهنا يتضح مفهوم التسليم بما ليس منه بد ، إذ أن ذلك التسليم يعني انتهاء مرحلة ما ، ومن ثم البدء في مرحلة جديدة من مراحل الحياة . إن ماحدث قد حدث ولايمكن تغييره ؛ لذا ينبغي البدء من النقطة التي تلي التسليم بذلك . والعمل على تخفيف آثار الكارثة .

2 ـ استثمار المواهب الخاصة :

كل إنسان لديه مخزون من الطاقات والمواهب ينتظر اكتشافه ، ومن ثم استثماره ، وهي مواهب تعينه على قطع رحلته في الحياة بأكثر الطرق أمنًا ، وأيسر الوسائل . ومعظم هذه المواهب لا يستخدمها الإنسان ، بل ربما لايعرف عنها شيئًا .

فإذا كنت تنشد السعادة والنجاح ، فلا تركز في رؤيتك للأشياء على زاوية واحدة ، ولاتقصر أهدافك على مجموعة من الأمور الثانوية ، بل ابحث في داخلك عما يمكن أن تكون متميزًا فيه . واكتشف ماهو مخزون في أعماقك من مواهب تختبئ تحت ركام الاهتمام بلقمة العيش ، أو الربح السريع ، أو النجاح الواهم .

فكم من موهوب ماتت موهبته ؛ لانشغاله عنها بمشاغل الحياة الأقل أهمية ، في حين كان بإمكانه أن يعمل على





استكشاف ما لديه من مواهب ، وأن يصبر قليلاً ، ثم يعمل على استثمار هذه المواهب ؛ ليحقق لنفسه ـ ولغيره ـ السعادة من أقرب طريق .

عليك ـ إذن ـ أن تحاول اكتشاف مالديك من قدرات وطاقات ومواهب أولاً . ثم أن تعمل على توظيف هذا كله من أجل سعادتك ونجاحك .

3 ـ الاستمتاع بما هو متاح :

لا ينبغي أن تكون الحياة مجرد رحلة للبحث عن الطعام والشراب ، والسكن والكساء فحسب ، وإلا أصبح الإنسان كالثور الذي كانوا يربطونه قديمًا في الساقية ليظل يدور ويدور . كما أن الحياة ليست رحلة إرهاق على طول الخط ، بل يجب أن تكون هناك فترات للراحة بين العمل .. وبين الهموم .. وعقب الفشل ... وبعد النجاح .. إلخ .

إن جعل الحياة وقفًا على الكد المستمر من أجل النقود ، أو الأشياء ، واستمرار العمل دون ترويح عن النفس ، والاستمتاع بالمكاسب . كل ذلك مجلبة للتعاسة إذا استمر طول الوقت ، وعلى الإنسان أن يعلم أن عليه أن يجد وقتًا للاستمتاع بما هو متاح لديه من أشياء .

فإذا كان طعامك خشنًا ، يمكنك الاستمتاع به ، كما يستمتع غيرك بالطعام الفاخر ، وذلك حين لا تأكل هذا الطعام إلا





إذا شعرت بالجوع الحقيقي ، عندئذ ستجد مذاقه أحلى من أي طعام فاخر .

والفراش الوثير لا يجعلك تنام ملء جفنيك إذا لم تكن في حاجة إلى النوم ، بينما فراش بسيط خشن يجعلك تنام ملء جفنيك نومًا هانئًا عميقًا ، إذا كنت في حاجة إلى النوم .. وهكذا سوف تجد لديك الكثير من المتع إذا تلفت حولك ، لكنها لاتصبح متعًا إلا إذا كنت في حاجة إليها ، فالجائع ـ كما قلنا ـ هو الذي يلتذ بالطعام ، ولو كان خشنًا ، أما المتخم فلا يمكنه أن يلتذ بالطعام ، مهما صاحبه من (مشهيات) وغيرها من فواتح الشهية .

ثم ينبغي على المرء ألا يجعل توقعاته بعدم الحصول على ما يريد سببًا في هروب السعادة من بين يديه ، فعليك ألا تنغص على نفسك متعة الإفادة مما تملكه اليوم ، بالتفكير في ضياعه غدًا ، بل عش يومك مستمتعًا بما هو متاح لك . وهذه ليست دعوة لإهمال العمل من أجل المستقبل ، بل هي دعوة للوصول إلى أقصى درجة استفادة من اللحظة الآنية ، ومما يتوفر فيها من أسباب السعادة ، وربما أتى الغد بما هو أفضل .

فالأولوية للاستمتاع بما في اليد ، دون تعليق الآمال على ماسوف يأتي به الغد ، أو ترك الوساوس تتحكم في الاستمتاع بما لديك الآن .

إن استمتاعك بما هو متاح لك يهبك الراحة ويمنحك السعادة في يومك ، كما يجعلك مستعدًا للتفكير المنظم الجاد والمثمر من أجل الغد .





وحين يأتي الغد عليك ـ أيضًا ـ أن تستمتع بما أتيح لك فيه .. ولكن دعه الآن !

4 ـ اعرف قيمة ما لديك :

إن متطلبات الحياة العديدة تشغل الإنسان عن تقدير قيمة مايمتلكه بالفعل ، وليس هناك من لا يمتلك شيئًا على الإطلاق ، فإذا لم يكن لديك المال .. أو الوظيفة .. أو العائلة المستقرة ، فانظر إلى الأمر جيدًا .

أَوَ لَسْتَ موفور الصحة .. سليم الأعضاء .. ؟

أو ليست لديك القدرة على التفكير .. ؟

ألا تملك عينين ، ترى بهما الأشياء .. ؟

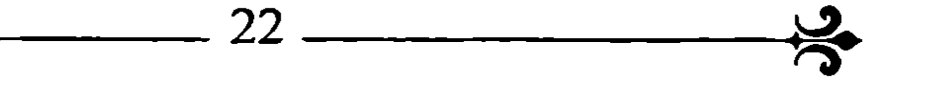
أليس لديك أمل في مستقبل أفضل .. ؟

إذن ..

فهذه ثروات يمكنك استخدامها ، ولتكن هي نقطة الانطلاق . ولاتقل : لا أملك شيئًا .. فأنت ـ بالطبع ـ تملك الكثير !

أمسك ورقة وقلمًا ، وركز في التفكير جيدًا ، ثم ابدأ في تسجيل مالديك من مواهب وأشياء ، ولسوف تجد أن لديك الكثير مما كنت ذاهلاً عنه ، واجعله البداية .

وإذا كنت قد تقدم بك العمر ـ وهي مسألة نسبية ـ فلا تقل (وما الفائدة الآن ؟) ، بل ابدأ من جديد ، واعرف قيمة مالديك لتستثمره فيما تبقى لك في رحلة العمر .

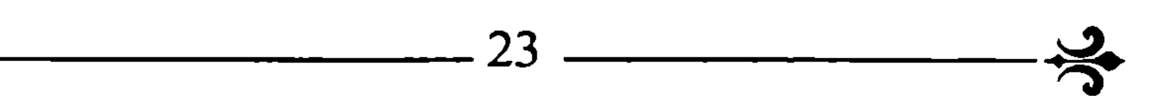




فكم من شخص لم يحقق النجاح ، إلا بعد مرور سنوات طوال ، من الحرمان .. وشظف العيش .. والفشل المتكرر ، لكن ماحققه ، نتيجة إعادة الاكتشاف ، مسح عنه آلام الليالي ، وأوجاع الحاجة .

عليك أن تعرف قيمة مالديك ، وسوف تجد أنك تمتلك ثروات كثيرة ، ولاتقل إنك لا تملك شيئًا ، فهذا غير صحيح .. غير صحيح بالمرة .





الفصل الثاني

مهارات التفوق

التفكير السليم

يتصف التفكير السليم بصفات خاصة ، تجعله يختلف تمام الاختلاف عن التفكير العشوائي .

وهناك أعمدة ثلاثة للتفكير السليم ، يمكن اختصارها فيما يلي :

أولاً : سلامة التفكير :

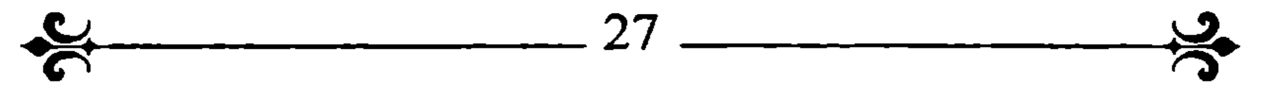
إذ لابد أن يكون التفكير مطابقًا للخارج ، بمعنى أن الفكرة المطبوعة في الذهن تعبر- تمام التعبير- عما هو بالخارج ، وهو ما يحلو للبعض تسميته (الموضوعية) .

كما يجب أن يتخذ التفكير السليم صفة الاستمرار لا التقطع ، وألا يكون جزء منه مناقضًا لجزء آخر ، كذلك ينبغي أن يتم التفكير بأقل جهد ممكن ، و ينفذ من أقصر الطرق التي تؤدي إلى اكتشاف الحقائق .

ثانيًا : جمال التفكير :

إذ لابد من الإحساس بالقيم الجميلة ، كالألوان المتجانسة وتوافق النسب في الأشكال ، وعلاقة أجزائها بعضها بالبعض ، والوقوف على التناسق والتجانس فيما حول المرء من أشياء وأحياء ، والتفرقة بين الصوت الجيد الرخيم والصوت الناشز القبيح .

كل هذا يمكن أن نسميه (جمال التفكير) ، وهو لابد منه لكي يكون تفكيرك سليمًا ومبدعًا .



ثالثًا : التناسب :

ونقصد به تناول المرء الموضوعات المناسبة ، وتفضيل الأهم على المهم ، والمباشر على غير المباشر ولأن التفكير - في نهاية المطاف - يخرج من الداخل ليتعدى تأثيره الآخرين ، فلابد أن يكون مناسبًا للمقام ، حتى يترك لديهم انطباعًا جيدًا ، يدفعهم إلى التواصل مع الشخص .

فالكلام والسلوك يمكن أن يساهما في التفكير بكفاءة ، رغم أن أساس الفكرة ربما كان ضعيفًا ، وذلك مثلما نرى أحد الخطباء الذين يمتلكون ناصية الكلام ، والقدرة على اللعب بالمترادفات اللفظية واستخراج الصور البلاغية الرائعة ، يعرض فكرة سقيمة ، غاية في الضآلة ، فنعرف أن قدرته على التفكير لاترقى إلى مستوى قدرته على التعبير ، لكنه مع ذلك يؤثر في عدد كبير من السامعين بحلاوة أسلوبه ، وقدرته على التعبير الجيد .

هذا ..

وعلى المرء أن يعمل بجد لتثقيف نفسه ، حتى يكون تفكيره سليمًا ، وذلك من خلال الاطلاع الدائم ، والقراءة المستمرة .

غير أن القراءة ، التي تهدف إلى حشد أكبر عدد من المعلومات في الذاكرة ، لاقيمة لها ، إنما القيمة الحقيقية في تأمل ماتقرؤه ، بحيث تضع الشيء بجانب الشيء ، كما يفعل فنانو (الفسيفساء) ، لكي تتضح لك في النهاية صورًا متكاملة .



فالتأمل والعمل من أسرار الاحتفاظ بالمعلومات والاستفادة منها ، فلا عبرة بتفكير من يحشد (في رأسه) آلاف المعلومات ، دون أن يزاوج بينها ، من خلال التأمل المستمر ، بل قد يؤدي ذلك إلى تزاحم المعلومات في ذهنه ، فيعجز عن الفصل بين الأمور المختلفة ويصبح في النهاية مثله مثل من لايعرف شيئًا على الإطلاق ، بل ربما زادت حالته سوءًا فيما يتعلق بالقدرة على التفكير السليم ، واستخلاص النتائج الصحيحة .





ركائز التفوق

لكي تكون ناجحًا ومتفوقًا ، هناك بعض الركائز ، التي ينبغي عليك الاهتمام بها ، فإذا توفرت لك واحدة منها ، عليك أن تقوم بتنميتها ، وممارسة تأثيرها في حياتك ، وإذا لم تجد منها شيئًا ، فلابد أن تعمل على إيجادها .

وفيما يلي بعضًا من هذه الركائز :

1 ـ معرفة الذات :

هي أول قواعد النجاح ، وقد سبق الحديث عنها ، فدون معرفة النفس معرفة جيدة يصبح من العسير تحديد الأهداف المناسبة . وتشمل هذه المعرفة إدراك مدى القدرة على تحقيق المطلوب ، وقبل ذلك معرفة مدى ملائمة هذا المطلوب مع احتياجاتك الخاصة ، كما تنبغي معرفة القدرات العقلية والجسدية والنفسية ، دون زيادة أو نقصان .

2 ـ الثقة بالنفس :

فبغير الإيمان بقدرتك على تحقيق الأهداف المرجوة ، وإدراكك أن لديك إمكاناتك الخاصة ، ومحفزاتك الشخصية ، وأن النجاح ليس حكرًا على أحد ، وإنما يأتي نتيجة القدرة على الإبداع والإنجاز ، بغير ذلك لا يمكن تحقيق النجاح والتميز .



3 ـ الإصرار :

فلابد لمن يريد التفوق أن يكون صاحب عزيمة قوية ، وإرادة صلبة ، يوقن أن بإمكانه أن يصبح شخصًا ذا قيمة في هذه الحياة ، يتمتع بالاحترام والمكانة العالية ، إذ أن الإضرار يمنح المرء قدرة على بلوغ الهدف المنشود .

4 ـ تحديد الأهداف :

لابد أن تحدد ـ أولاً ـ ماتريد الوصول إليه بشكل دقيق ؛ لأن العمل لابد أن يأخذ اتجاهًا ما ، والجهد لابد أن تتحدد وجهته ، وإلا ضاع الجهد ، وتدنت العزيمة ، إذ استنفدت طاقاتك فيما لايفيد ، ومن ثم تتسرب السنوات من بين أصابعك ، دون أن تحقق شيئًا .

ويتبغي مراعاة مايلي عند تحديد الأهداف :

❖ وضوح الهدف الذي بدونه تعيش حالة من الغموض تعيقك عن تحقيق المراد .

❖ التركيز على اللحظة ، فلا تجتر حالات الفشل الماضية ، فذلك لن يفيد ، ومحاولة استكناه المستقبل غير ممكنة ، لذا يتبغى لك أن تعمل الآن ماتستطيع عمله ، وفقًا لأهدافك المحددة سلفًا .

❖ التسجيل على الورق ، فالهدف غير المسجل على ورقة تكون ظاهرة أمامك يكون عرضة للنسيان والإهمال .



❖ الإيجابية : بمعنى أن يكون الهدف مما يمكن تحقيقه ، كما ينبغي ألا يكون المطلوب (لن أفعل كذا) ، بل يكون (سوف أفعل كذا) ، أي إن التخطيط يكون بطريقة (سوف) الإيجابية ، وليس بطريقة (لا) السلبية .

5 ـ التخيل :

يعيب الناس على البعض قدرتهم على الخيال ، فتجد شخصًا يصف الآخر ، على سبيل الذم ، بأنه (خيالي) ، في حين أن الخيال أول درجات سلم الحقيقة .

فالمهندس المعماري يتخيل أولاً شكل البناية ، التي سوف يبنيها ، ثم يقوم بعمل التصميم وفقًا لما تخيله .

ومخترع الآلة يتخيل شكلها ، وما سوف تحققه من عمل ، ثم يشرع في التنفيذ .. وهكذا .

فالتخيل أمر ضروري قبل البدء في تنفيذ أي عمل ، لذا لا تبدأ عملاً قبل أن تدع خيالك يسرح أولاً في أبعاد هذا العمل ، وكيفية إنجازه ، ونقطة البدء ، ونتائجه المحتملة ، والعوائق التي من الممكن أن تصادفك ، ثم ابدأ بعد ذلك في العمل .

6 ـ التفاؤل :

التفاؤل نظرة إيجابية تجاه الأمور ، وشعور يحفز المرء على المزيد من العمل ، ويمنحه المزيد من الأمل ، وهو سر نجاح الناجحين ؛ لأنه يدفع بصاحبه إلى الأمام ، بعد أن تمتلئ نفسه أملاً



ويشعر بالانشراح . أما التشاؤم فهو يصور لصاحبه أن الظلام يكتنف كل شيء ، وأن المعوقات لابد أن تقضي على أمله في تحقيق المطلوب .

7 ـ استثمار الوقت :

من الجدير القول : إن الزمن هو الوعاء الذي يتم داخله العمل على تحقيق النتائج المرجوة ، لذا يجب ضبط إيقاع الزمن ، ووضع وقت محدد للإنجاز ، إذ أن لكل دقيقة ثمنها ، ومن يعجز عن إدارة الوقت بشكل جيد لايمكنه إنجاز المطلوب فلا تهدر الوقت فيما لا طائل من ورائه ، وتقيد بالفترات الزمنية التي وضعتها لكل عمل من الأعمال ، فلكل وقت الواجب الخاص به ، والعمل المطلوب إنجازه خلاله .

8 ـ التخطيط الجيد :

هو الطريقة المثلى لبلوغ الهدف ، رغم بعض العيوب التي ترافق عملية التخطيط ، ومافيه من سلبيات ، غير أن الذي يسير دون خطة يشبه من يسير وسط الطريق مغمض العينين معتمدًا على الحدس ، وهو لا يدري متى سوف تعثر قدمه في حجر ، أو يسقط في حفرة .

والتخطيط من شأن أصحاب الأهداف الجادة والناجحين ؛ لذا عليك أن تخطط ليومك قبل شروق شمس هذا اليوم ، لتعرف ماذا ستفعل في أوله .. وفي منتصفه .. وفي آخره ، وهكذا الحال مع كل يوم .. ومع كل عمل .



حدد الهدف ، ثم حدد الوسائل المتبعة لتنفيذه ، والمراحل المتابعة ثم ابدأ في التنفيذ .

9 ـ العمل الجاد :

بعد دراسة الهدف دراسة جيدة ،ومعرفة مايتوفر من إمكانات لتحقيقه ، والتخطيط لذلك ، عليك البدء في التنفيذ على الفور ، دون أن تضيع الوقت ، إذ الوقوف عند الأمنيات لايحقق نجاحًا ، ولايوصلك إلى أي مرحلة من مراحل التفوق .

شمّر عن ساعديك ، بعد أن تعد العدة لما أنت بسبيل القيام به ، ثم ابدأ العمل .

وليكن عملك جادًا ، مهما كان الهدف المطلوب تحقيقه بسيطًا أو ثانويًا .

10 ـ التوافق والتآلف :

أنت لاتعيش وحدك .. ولا تعمل وحدك ، لذا عليك أن تتآلف مع الآخرين ، وفق قانون تبادل المشاعر الجيدة ، ولابد أن تكون معطاءً لكي تكون محبوبًا ، يتآلف معك الآخرون .

فلا تطلب من أحد شيئًا ، واستغن بما لديك قدر الإمكان ، وكن أنت الواهب دائمًا ، فإذا حاول أحد إيذاءك حاول أن تحتويه ، وتجعله ينحاز إليك ، وذلك ببذل الحب والعطاء والتسامح .

ومهما لقيت من الآخرين ، فيجب أن تجعل هدفك التآلف معهم ، طالما كان ذلك ممكنًا ، ولا تستعلِ على أحد من الناس ، أو تشعره بأنه لاقيمة له ، فتصنع لك أعداء دون مبرر .



التفكير المبدع

لاشك أن كل إنسان يفكر على نحو ما !

.. يفكر في أمر جاد .. أو يفكر فيما هو هزلي .

.. يفكر بشكل موضوعي .. أو بشكل عشوائي .

.. يفكر في الخير .. أو يفكر في الشر .

.. يفكر ببطء .. أو يفكر بسرعة .

.. يفكر من أجل نفسه .. أو من أجل الجميع .

المهم .. أن الجميع يفكرون بشكل أو بآخر ، ولكن ثمة فرق بين تفكير وتفكير آخر .

فهناك التفكير القائم على لاشيء ، لايحمل عوامل الدفع نحو الإبداع والابتكار .

وهناك ـ كذلك ـ التفكير المبدع .

وهذا ما يجب أن تضع يديك عليه !

ففي استطاعتك أن تفكر بشكل مبدع ؛ إذا عرفت خصائص ذلك التفكير ، لذا نسوق لك بعضًا من خصائص هذا التفكير :

أولاً : الخصائص العقلية

1 ـ الإحساس العميق بالمشكلة :

بمقدور الشخص المبدع في تفكيره أن يضع يده على حقيقة



المشكلة التي يواجهها ، خلافًا لغيره من الناس . ففي حين يظن البعض أن الأمور تسير على ما يرام ، يستشعر المبدع وجود مشكلة كامنة ، أو خطأ لايظهر على السطح ، ومن ثم يضع الخطط لتلافي ما يمكن أن يحدث مستقبلاً .

2 ـ القدرات غير المحدودة :

ونقصد بها تلك القدرات التي يمتلكها المبدع لاستدعاء الأفكار في أقصر وقت ، وهذه القدرات منها :

- القدرة الفكرية : بمعنى إنتاج أكبر عدد من الأفكار في فترة زمنية مناسبة .
- القدرة الخطابية : وتتمثل في سرعة إنتاج الكلمات .
- القدرة التعبيرية : وتتمثل في سهولة التعبير عما يريد بشكل واضح .

3 ـ المرونة :

ونعني بها القدرة على تغيير زاوية التفكير ، والتخلص من القيود الذهنية الوهمية ، فهناك تفكير من أعلى إلى أسفل ، وآخرين من أسفل إلى أعلى . كما أن هناك تفكيرًا من اليمين إلى الشمال ، وآخر من الشمال إلى اليمين وهكذا .

ولتوضيح ذلك نسوق المثال التالي :

هب أن أحدهم وقع في بئر ، أو حفرة عميقة ، وأنك تريد





إخراجه ، عندئذ سوف تفكر من أعلى إلى أسفل ، بمعنى أنك سوف تبحث عن حبل تدليه إليه من فوق ليصعد عليه ..

ولكن ..

إذا تعذر وجود مثل هذا الحبل فلسوف تفشل في إنقاذ هذا الشخص ، بينما لو عكست تفكيرك ؛ ليصبح من أسفل إلى أعلى فربما استطعت إنقاذه ، مثل أن تلقي إليه بالأحجار ، أو الأتربة ، ليرتفع مستوى القاع شيئًا فشيئًا ، وبالتالي يمكنه الخروج ، وإلا فلو لم تفعل مثل هذا العكس للتفكير ، فربما لقي صديقك هذا حتفه داخل البئر . بسبب عدم امتلاكك المرونة في التفكير .

4 ـ العمق :

وهو يعني القدرة على استجلاب الأفكار الجديدة ، قياسًا على ما لدى المرء من أفكار عتيقة ، أو قوالب فكرية جاهزة ، لامرونة فيها ، شريطة أن تكون تلك الأفكار الجديدة عملية وذات فائدة .

5 ـ الذكاء :

التفكير المبدع لايحتاج ـ بالضرورة ـ إلى ذكاء مرتفع ، لأن الأبحاث في هذا الشأن (وكذلك وقائع الأحوال) أفادت بأن الذكاء العادي كافٍ تمامًا لإيجاد تفكير مبدع ، غير أن المهم في الأمر هو طريقة التفكير ذاتها ، والقدرة على طرح القوالب الفكرية الجامدة جانبًا ، تلك القوالب التي تنتقل إلى الشخص من خلال البيئة الثقافية والمجتمع .. وطرق التعليم .. إلخ .





ثانيًا : الخصائص النفسية

لكي يكون المرء من أصحاب التفكير المبدع ، لابد من وجود عدد من الخصائص النفسية ، التي تعينه على ذلك .. منها :

1 ـ الثقة بالنفس ، مع البعد عن الغرور .

2 ـ المرونة في التعامل مع الأفكار المختلفة ، دون تعصب لفكرة بعينها .

3 ـ الميل إلى اكتشاف ما وراء الأمور ، والاهتمام بالقراءة ومصادر المعرفة المختلفة .

4 ـ القدرة على النقاش الهادئ .

5 ـ عدم الأخذ بالمبدأ القائل (ليس في الإمكان أبدع مما كان) .

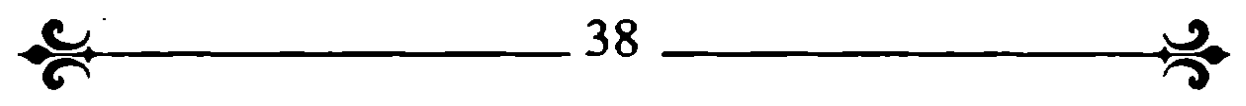
6 ـ القدرة على العطاء بإخلاص ، دون المن على الآخرين ، أو القيام بذلك ليذيع صيته بين الناس .

7 ـ قوة العزيمة .. والتحلي بروح المغامرة .

8 ـ المرح وعدم التجهم في مواجهة الأحداث .

9 ـ الشجاعة على نقد الذات ، والاعتراف بالخطأ .

10 ـ ممارسة الاتصال مع الناس من جانب ، والانعزال عنهم





من جانب آخر .

11 ـ تحمل المسؤوليات بشكل كافٍ .

12 ـ الثقافة الموسوعية وتعدد الهوايات .

وليس معنى ما ذكرناه أن الإنسان (لكي يكون مبدعًا) عليه أن يتحلى بهذه الصفات جميعًا ، بل يكفي وجود عدد منها ، ليكون الإنسان مبدعًا حقيقيًا في تفكيره .

تلك هي خصائص التفكر المبدع ، التي يجب أن تتوفر في الشخص ، أو أن يتوفر فيه معظمها ، ومن هنا يبدأ في وضع إحدى قدميه على أول طريق السعادة والنجاح .





الابتعاد عن المعوقات

هناك عدد مما يمكن أن نسميه (معوقات) أو (أقفال) تعوق الإنسان عن التفكير ، وتغلق عليه أبواب الإبداع والاجتهاد في مواجهة الأمور . وبعضها يعود إلى المناخ الثقافي العام ، وبعضها يعود إلى تراكمات نفسية معينة ، تركزت في عقل المرء .

وفيما يلي أهم هذه العوائق :

1 ـ الحل الوحيد :

فقد درجت وسائل التعليم ، في معظم أنحاء العالم ، خاصة في البلدان المتخلفة على تلقين التلاميذ ، والتركيز على قضية (الحفظ والصم) ، دون اهتمام بإعمال العقل واستجلاب الأفكار . ففيَ حين يحمل السؤال المطروح على التلميذ أكثر من إجابة ، يحتم واضعو الامتحانات على التلميذ أن (يتقيأ) الإجابة التي سبق تلقينه إياها . فإذا أجاب إجابة أخرى ، مهما كانت صحيحة ، تم حرمانه من درجته ؛ لأن الإجابة ليست (نموذجية) ، فتجد الأسئلة من نوع : اذكر .. عدِّد .. اسرد .. ، في حين يتم إغفال الأسئلة من نوع : اشرح .. حلل .. علِّق .. انقد .

لذلك .. فعلى من يريد أن يكون تفكيره مبدعًا أن ينحي جانبًا فكرة (الحل الوحيد) ، أو (الإجابة الوحيدة) ، فهناك دائمًا أكثر من حل للمشكلة الواحدة ، وهناك ـ دائمًا ـ أكثر من إجابة عن السؤال الواحد ، وإلا توقف المرء عن التفكير ـ مجرد



التفكير- ناهيك عن أن يكون تفكيره مبدعًا .

2 ـ ليست لدي القدرة الكافية :

هذه العبارة غالبًا ماتكون سببًا في توقف الشخص عن التفكير ، فهي ترسخ في النفس العجز ، وتدفع إلى عدم المحاولة . ففي حين يكون المرء قادرًا على إنجاز عمل ما ، فإن حديث نفسه بمثل هذه العبارة ، أو سماعها من شخص آخر ، ثم تصديقها وعكسها على الذات يكون بمثابة (قفل) على قدرة الإنسان ، فيعجز عن التفكير المبدع ، إذ كيف يكون مبدعًا وهو يوقن أنه ليس أهلاً للإبداع ؟

فلا تجعل مثل هذا المعنى (التعجيزي) يسيطر على تفكيرك ، فيصبح نمطيًا تقليديًا ، وليس تفكيرًا إبداعيًا .

3 ـ الأمر لايخصني :

هذا التعبير يجسد مبدأ (الأنامالية) ، أي قول أحدهم (لاشأن لي) . فمن أهم أسباب تفشي السلوك السيئ في المجتمع ترسيخ هذا المبدأ [الذي يعبر عنه المصريون بعبارة (وأنا مالي)] .

إذ مادام كل شخص يرى أنه لا شأن له بما يحدث حوله فإنه يسهم في حالة الفشل العام ، وتفشي القيم السلبية في المجتمع ، وبالتالي ينال نصيبه الخاص من هذا الفشل ، أي إنه يحد من فرص النجاح أمامه ، فمن الطبيعي ألا يتحقق النجاح لشخص يعيش في مجتمع تنهار أخلاقياته ، دون أن يحرك ساكنًا ، مكتفيًا



بالاقتناع بهمومه الخاصة .

لذا .. لاتقل : هذا ليس من شأني ، أو هذا لا يدخل في نطاق اهتماماتي .

فإذا توقفت سيارتك فجأة فلا تفكر في (الميكانيكي) وحسب ، مدعيًا أن الفحص ليس من شأنك ، بل حاول معرفة سبب تعطل السيارة ، إذ قد يكون مجرد (سلك) مقطوع ، أو نقص في شيء ما ، وهو أمر لايحتاج إلى الميكانيكي . ولاتتعلل في ذلك بفكرة التخصص المغالى فيها ، فليس كل خلل في حاجة إلى اختصاصيّ ، ولعلك تكتشف سبب العطل بسهولة .

إن التفكير المبدع يجعلك لاتقف ساكنًا ، مكتوف اليدين أمام مشكلة صغيرة يمكن علاجها ، بحجة أن الأمر لايعنيك ، أو أنه لا يدخل في مجال اختصاصك . مع إدراك أن هذا ليس معناه أن يقحم الإنسان نفسه فيما لادراية له به من الأمور ، لكنه يعني محاولة فهم هذه الأمور من قريب ، فلعلها تكون من البساطة بحيث لا تحتاج إلى كبير خبرة .

4 ـ القوالب الجاهزة :

ونعني بها تلك النظريات الذهنية المجردة ، وطرق التفكير غير السوية ، وأساليب الاستنتاج ، التي يحولها الناس إلى ما يشبه القوانين الثابتة ، بحيث يطبقونها على الأحوال كلها ، دون الالتفات إلى أن الأحكام قد تتغير بتغير الظروف والأحوال ، وكذلك تتغير بتغير الزمان والمكان .





وقد تكون هناك نظرية صحيحة في حد ذاتها ، لكنها ـ ربما ـ لا تنطبق على المرحلة الحالية ، أو الموضوع المطلوب معالجته ، ومع ذلك يتعنت البعض في محاولة تطبيق مثل تلك النظرية ، على وقائع معينة ، دون مراعاة لمقتضيات الأحوال ، فتكون النتيجة الفشل الذريع .

5 ـ هذا ليس منطقيًا :

كثيرًا مايردد الناس مثل هذه العبارة ، فيمثل هذا إصدار حكم سريع على فكرة ما ، قبل أن تتبلر هذه الفكرة ، وتلتحم مع غيرها من الأفكار ، بحيث تتفاعل لتتوالد منها أفكار جديدة ، يمكن الحكم على مجملها في النهاية .

ومحاكمة كل فكرة في مرحلة تولدها ، بانتزاعها من سياقها العام ، والحكم بأنها غير موضوعية يعد من أعمال التعنت الفكري ، التي تؤدي في النهاية إلى إصدار أحكام خاطئة .

فلا تتعجل في الحكم على فكرة ما ، وتصفها بأنها (غير منطقية) ، إلا بعد أن تستوي الفكرة على ساقيها ، وتصبح متكاملة

6 ـ كن واقعيًا :

عبارة من أخبث العبارات التي تعوق المرء عن التفكر السليم المبدع ، فهي عبارة خادعة ، ظاهرها معقول ، وباطنها يؤدي إلى الابتعاد عن التفكر المبدع . وهي عقدة يصاب بها كثير من الناس .



فعندما يجد أحدهم أن تحقيق المطلوب تتتابه بعض المشاكل ، أو تقف دونه بعض العقبات ، وبدل أن يعمل على تذليل تلك العقبات ، واحدة وراء الأخرى ، يحاول إقناع نفسه بأنه لا جدوى من المحاولة ، فالأمر ليس (واقعيًا) .

وقد ترى أحدهم يقول لك : يا أخي كن واقعيًا ، فتنكص على عقبيك مرتدًا إلى الوراء ،وتحجم عن اقتحام المشكلة ، وبذلك تحرم عقلك فرصة التفكير المبدع ، الذي قد تجد من خلاله حلاً للمشكلة .

لذا .. عليك أن تسأل نَفَسَكَ في مثل هذه الحالة (ماذا لو ؟) بدل أن تقول (هذا ليس واقعيًا) !

7 ـ الخشية من الوقوع في الفشل :

هذا أمر آخر من المعوقات ، التي تعترض التفكير المبدع .

فخوف الإنسان من الفشل والوقوع في الخطأ يجعله يرتد على نفسه ، فيؤثر السلامة على المحاولة والاجتهاد ، وتقعد همته ، وتنتفي عنه روح المغامرة والجرأة المحسوبة ، التي لابد من وجودها ليكون التفكير إبداعيًا .

وإذا خاف الناس جميعًا من الوقوع في الخطأ ما كان هناك مخترع ، ولا فيلسوف ، ولا عالم ، ولا قائد مغوار . ويكفي أن يعرف المرء أن الخطأ خبرة تضاف إلى خبراته الأخرى ، وأن التجربة من أسباب تحقق النجاح ، وأنها تتيح فرصة للإفادة ، تمكن





الشخص من تلافي الأخطاء المشابهة في المستقبل ، وربما تجد أن ماكنت تظنه خطأ يومًا هو الصواب عينه .





مهارات تدريب الذهن

بما أن الذهن يعمل بشكل يكاد يكون دائمًا ، خاصة لدى من يهتمون بأمور التفكير ، أو يقومون بأعمال ذهنية خالصة ، فمن اللازم عمل بعض التدريبات ، التي من شأنها تجديد نشاط الذهن واستعادة حيويته ، ومنحه المزيد من القدرة والقوة .

وفيما يلي إحدى طرق التدريب الذهني ، وهي تتكون من مراحل ثلاث :

- ❖ الاسترخاء .
- ❖ التصورات البناءة .
- ❖ الإيحاء الذاتي .

وفيما يلي تفصيل ذلك :

أولاً : الاسترخاء :

المكان : حين تريد معالجة أحد العيوب ، أو السلبيات الموجودة لديك (مثل عدم الثقة بالنفس) اختر مكانًا مناسبًا ، يشترط أن يكون هادئًا ، ليس به أحد ، ثم تمدد في وضع مريح لك .

ابدأ في التنفس بعمق ، وذلك بأن تأخذ من الهواء ما يملأ رئتيك ، ثم تخرجه ببطء . ولاتفكر في شيء مطلقًا ، وأغلق هاتفك الجوال وهاتف المنزل ، ولاتلبس إلا ملابس واسعة فضفاضة ، لاتعيق حركة الدورة الدموية ، ويفضل أن يكون المكان مظلمًا ،





أو شبه مظلم ، حسبما يريحك الأمر .

الوقت : أنسب الأوقات للقيام بذلك التدريب الذهني يكون قبيل النوم ، حيث تغلق عينيك ، متخيلاً صورة الشخصية التي ترغب أن تكونها (شخص واثق من نفسه على سبيل المثال) ، فهذا يفسح لأعماقك المجال ، فتظل طوال فترة النوم محتفظًا بهذه الصورة في أعماقك .

الكيفية : تمدد على ظهرك ، مع مد اليدين على استقامتهما بمحاذاة الجسم ، وباعد بين قدميك بحوالي 25 سنتيمترًا ، مع الامتناع عن الحركة طوال فترة التدريب . أرخ عضلات الفكين وأغمض عينيك .

ركز اهتمامك على نَفَسَكَ العميق وعلى حركة البطن ، بحيث لا تفكر في شيء آخر ، وانس كل ما يضغط على نفسك ، أو حاول ذلك .

ثم انتقل إلى المرحلة الثانية :

ثانيًا : التصورات البناءة :

المقصود بذلك فن استعمال الصور الذهنية ، لكي تتخيل الحالة التي تود الانتقال إليها .

.. تصور نفسك في حالتك الجديدة (حالة الشخص الواثق من نفسه) ،بكل جزئيات هذه الحالة ، لتتراءى لك صورة الشخصية





بكل أبعادها ، بمعنى أنك يجب أن تتخيل نفسك في الوضع الجديد ، بكل تفاصيله .

فعلى سبيل المثال يمكنك أن تتخيل نفسك واقفًا أمام عدد من الشخصيات الهامة .. تخيل المكان الذي يجمعك بهم : إحدى المنظمات الدولية ـ أو أمام عدسات التليفزيون ، وقد ازدحم المكان بهؤلاء الأشخاص المهمين .

ثم تخيل أن شخصية كبيرة تتحدث إليك ، وأن عليك محاولة إقناعه بوجهة نظرك الخاصة .. تخيل أنك بدأت تجيبه ، أو تعرض عليه فكرتك بهدوء شديد ، وقد بدت علامات الإعجاب على وجه الحاضرين .

.. ابق هذه الصورة في ذهنك لحظات . ومع تكرار مثل هذا التدريب سوف تجد النتيجة مدهشة ، لقد بدأت تصبح شخصًا (واثقًا من نفسه) .

.. حاول بعد ذلك أن تُدخل عنصر الحركة على الصورة الذهنية التي رسمتها ، فتخيل حركة الموجودين في المكان ، وحركة الكاميرات والعمال .. إلخ ؛ لأن ذلك يجعل الصورة أكثر ثباتًا ، مما لو كانت تفتقر إلى هذه الحركات .

.. تخيل نفسك وأنت تتحدث بحيوية ، دون تلعثم . ولابد من ملاحظة أن استحضار الصورة المطلوبة لابد أن يتم بأقل مجهود ، ذلك لأنك لو بذلت جهدًا كبيرًا في سبيل ذلك فلن تحصل على نتيجة جيدة ، لذا ، لا تلق بالاً إلى الأفكار التي (توحى) إليك ـ



أثناء قيامك بهذا التدريب - بأنه لافائدة منه ، وركز على استحضار الصورة .

ثم عليك بعد ذلك الانتقال إلى المرحلة الثالثة ..

ثالثًا ـ الإيحاء الذاتي :

وهو يعني اختيار جملة (أو تقرير) ترددها في نفسك .

فبعد أن تسترخي ، وتحاولَ استحضار الصورة المطلوبة تتباطأ الموجات في الدماغ ، وتصبح قريبًا من (جهازك الداخلي) ، بحيث يمكنك التحاور مع الذات .

ويجب أن تتم الإيحاءات دون بذل كبير مجهود ، فتردد جملة من الجمل ، كأن تقول لنفسك (أنا أعبر عن رأيي بوضوح وفي ثقة) ، أو (أستطيع الصمود في مواجهة المرض الذي ألمّ بي) . مع ملاحظة أن بذل جهد كبير في ذلك الشأن قد يأتي بعكس النتيجة المطلوبة

وفيما يلي بعض القواعد الأساسية لكي تكون صياغة الإيحاء جيدة :

❖ يجب أن تكون جملة الإيحاء قصيرة .

❖ يجب أن يصحبها شعور قوي .

❖ من الأفضل صوغ الجمل من عندك ، فإن لم تجد لديك جملاً قصيرة يمكنك استخدام جملٍ شائعة .

❖ اجعل الصياغة في زمن المضارع (الحالي) وليس في

المستقبل ، فلا تقل (سوف أصبح كذا) ، بل قل (أنا كذا) .

❖ اجعل الإيحاء تدريجيًا ، حتى لاتصطدم به قدرتك التحليلية المنطقية ، فعلى سبيل المثال لاتقل (أستطيع التغلب على خجلي في يوم واحد) ، فذلك يجعلك تدخل في صراع مع نفسك ، ليقينك بأن هذا الأمر مستحيل ، ولكن قل (تزداد ثقتي في نفسي كل يوم) .

❖ صغ إيحاءاتك بيقين أكبر ، وردد القول بما تريد تحقيقه ، فلا تقل (لاأحب أن أكون ضعيفًا) ، بل اجعلها (أحب أن أكون قويًا) أي استخدم صيغة الإثبات لا صيغة النفي .

❖ لاتستخدم أفعال المقاربة والرجاء والشروع ، ولكن استخدم صيغة الجزم والقطع . فلا تقل (أظن أنني قوي) ، بل قل (إنني قوي) .

❖ لاتجعل جملة الإيحاء تحمل أكثر من طلب واحد ، فلا تقل (ثقتي بنفسي قوية ، وذاكرتي ممتازة) ، ولكن اختر طلبًا واحدًا من الاثنين ، وإلا فلن تحصل على نتيجة جيدة .

❖ ردد جملة الإيحاء بلهجة واثقة ، فلا يكون صوتك متقطعًا مرتعشًا ، أو تتلعثم وأنت تقول الجملة ، إذ أن ذلك يجعل جهازك الداخلي في حالة عدم استجابة .





الفصل الثالث

أمور لابد منها



اختيار العمل المناسب

لكي تعرف العمل الذي يناسبك ، عليك أن تعرف شخصيتك أولاً ، كما عليك أن تتأكد من طبيعة المهنة ، التي تظن أنك تصلح لها ، بمعنى أن يكون مصدر معلوماتك عن هذه المهنة مصدرًا موثوقًا به . فما أكثر من يتحدثون عن المعاناة في كل مهنة ، وما أكثر الذين ينثرون أحلامًا وردية عن مهنة بعينها ، ثم يكون ذلك مجرد كلام لا رصيد له من الواقع ، وبالتالي يقع الشخص ضحية المعلومات غير الدقيقة ، فيتطلع إلى العمل بمهنة ما ، أو يعزف تمامًا عن مهنة أخرى .

ولكي تختار العمل المناسب عليك التعرف على ميولك الحقيقية ، وقدراتك ، ومايستهويك في مجال العمل . فهناك أناس ينجحون في أعمال بأعيانها ، بينما يفشل فيها آخرون ، وعليك معرفة إلى أي شخصية تنتمي ، بحيث تعرف ما الذي يناسبك من الأعمال .

وفيما يلي بعض أنواع الشخصيات الإنسانية ، وما يناسب كل منها من أعمال .

1 ـ الشخصية التقليدية :

هي الشخصية التي يميل أصحابها إلى ممارسة الأعمال النمطية (الروتينية) ، ويفضلون العمل مع أصحاب النفوذ ، إذ أنهم قادرون على ضبط مشاعرهم وانفعالاتهم ، والسيطرة على ما يعتمل في دواخلهم ، لذا



فهم يجيدون أعمالاً مثل المحاسبة ، والسكرتارية ، والأعمال المكتبية ، لأنهم يفضلون العمل كموظفين عاديين .

2 ـ الشخصية العقلانية :

يتمتع أصحاب هذه الشخصية بقدرات عقلية جيدة ، ويميلون إلى الأعمال التي تتطلب مجهودًا ذهنيًا كبيرًا ، مثل الأعمال المتعلقة بالحاسب الآلي والبرمجة ، ويفضلون ـ في الغالب ـ الالتحاق بكليات مثل الهندسة والتجارة .

3 ـ الشخصية الاجتماعية :

أصحاب هذه الشخصية يتطلعون إلى إقامة العديد من الصداقات ، ويحبون الاندماج وسط الآخرين ، ويعملون على تكوين علاقات إنسانية جيدة ، ثم يعملون على تنميتها باستمرار . وهم يتميزون بالقدرة على التعبير عن أنفسهم ، لذا فهم يميلون إلى العمل في مجالات مثل الصحافة والتليفزيون والإذاعة ، كما أن بعضهم يجد نفسه في مهن التدريس والعلاقات العامة ، وهم يميلون إلى الالتحاق بكليات مثل الآداب والإعلام والتربية .

4 ـ الشخصية المغامرة :

يتميز صاحب هذه الشخصية بنوع من حب السيطرة وإصدار الأوامر ، ولا يعوِّل كثيرًا على آراء الآخرين ، وربما استخف بهم . ولدى مثل هذا الشخص قدرة جيدة ، فيما يتعلق بانتقاء الألفاظ ، وغالبًا ما يتمتع بالجرأة والشجاعة ، التي تصل أحيانًا حد التهور ، ومن بين هؤلاء يبرز السياسيون ورجال الأعمال .



5 ـ الشخصية الواقعية :

ليس لدى أصحاب هذه الشخصية عواطف جياشة ، فهم يفضلون التعامل وفقًا للحقائق الملموسة ، أو الأمور المادية العلمية . وهم يفضلون الأعمال التي لا تتطلب مجهودًا عقليًا ، لذا يميلون إلى العمل اليدوي . كما أنهم يفضلون العمل الفردي ، لا العمل من خلال الفريق .. ويفضلون التعامل مع الآلات . لذا تجد منهم الحرفيين والمحاسبين وذوي الكفاءات العالية ، وتناسبهم كليات الزراعة ، وبعض الأقسام في كليات الهندسة .

6 ـ الشخصية الفنية :

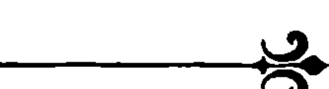
يميل أصحاب هذه الشخصية إلى إمعان النظر داخل أعماقهم ، ويحبون التعبير عن ذواتهم ، ولديهم الكثير من المشاعر الجياشة ؛ لذا قد يشغلهم الاهتمام بالأعمال الفنية عن باقي أنشطة الحياة ، ويفضلون الالتحاق بكليات الفنون والتربية ، ومعاهد السينما .

تلك بعض الشخصيات الرئيسية ، التي ينبغي عليك أن تعرف إلى أي منها تنتمي ، ومن ثم تختار نوع الدراسة المناسب لك ، وبالتالي العمل الذي تصلح له .

وحين تختار مجال العمل ، عليك أن تستكشف (دنيا العمل) لتختار نوع الدراسة بناء على المعلومات التي توفرت لك عن الأعمال المختلفة . ولاتكتفِ بما قيل لك عن المهنة التي تود العمل بها .

كما أن عليك أن تحدد سبب اختيارك مهنة بعينها ..

هل هو الأجر .. ؟





هل لتحقيق ذاتك .. ؟

هل لتحقيق مكانة اجتماعية ؟

هل لمساعدة الآخرين ؟

وبناء على ما سبق يمكنك اتخاذ قرار بشأن الدراسة بشأن المناسبة والعمل المناسب .





التخطيط الجيد

إن أي عمل يراد القيام به لابد من تحديد عناصره الأولية ومراحل إنجازه ، مرحلة مرحلة ، وهو ما يمكن أن نسميه التخطيط .

والتخطيط يشمل ـ ضمن مايشمل ـ انتقاء خيار بعينه ، من بين مجموعة من الخيارات والبدائل ، في عملية تتابعية مستمرة ، تؤسس على اتخاذ القرارات الهادفة إلى استمرار العملية ، حتى تحقيق الهدف النهائي .

وتتمثل أهمية التخطيط في الخطوط العريضة التالية :

❖ أن التخطيط كما سبق القول ـ يعني وجود عدة طرق ووسائل وخيارات مطروحة ، يتم الاختيار من بينها ، بحيث يؤدي ذلك إلى أنسب الطرق وأفضلها لتحقيق الهدف المرجو ، والمحدد سلفا .

❖ أن التخطيط يجعل القائمين على العمل أكثر دقة على التغيير المرحلي (التكتيكي) ، بمعنى تعديل المسار حين يستدعي الأمر ذلك ، نتيجة وجود معطيات جديدة ، وبروز اعتبارات لم تكن في الحسبان ، بحيث يظل الهدف هو الهدف ، ولكن تختلف سياسات التنفيذ تبعًا للمستجدات .

❖ أن ندرة الفرص المتاحة والإمكانات المتوفرة يحتم على المرء أن يتوخى الدقة في اختيار أنسب الطرق وأيسرها للوصول إلى





الهدف المنشود ، ولتحقيق أكبر قدر من الفائدة .

❖ أن التخطيط يضع خبرات الماضي في الحسبان ، ثم يحدد الأهداف (المستقبلية) من منطلق الرؤية الحالية ،أي إن التخطيط يستفيد من الماضي والحاضر لأجل المستقبل .

وهناك عدة أسس يقوم عليها التخطيط المتكامل ، من أهمها :

الشمولية :

بحيث يتم التخطيط على مستويات مختلفة : بعيدة .. ومتوسطة .. وقريبة .. كما يجب أن يشمل كل القطاعات ، أو كل جوانب الموضوع ، الذي يتم التخطيط له .

الفعالية :

بمعنى أن يكون التخطيط قادرًا على التأثير في النتائج المرجوة ، فلا يكون تخطيطًا على الورق فحسب ، بل يساهم مساهمة حقيقية في تحقيق النتائج المحددة سلفًا .

حسن تقدير الإمكانات :

وهذا يقتضي عدم المبالغة فيما يمكن أن يتحقق من خلال الإمكانات المتاحة بالفعل ، وعدم تجاوز التقدير طبيعة تلك الإمكانات ، ومايمكن أن يتم تحقيقه عبرها ، وذلك لكي لاتتعثر مراحل الخطة .



الرقابة :

بمعنى التأكد (أولاً بأول) من أن تنفيذ الخطة لدى كل قطاع من القطاعات ، يسير في الطريق المرسوم ، وفق المنظومة كلها ، وأن كل فريق يقوم بتنفيذ المهام الموكولة إليه على أحسن وجه .

هذا .. ويجب أن ينعكس التخطيط على جوانب المشروع بشكل عام ، بحيث يشمل الوظائف الفنية والإدارية والحسابية .. إلخ .

أما أهداف التخطيط فيمكن حصرها فيما يلي :

1 ـ التخطيط بعيد المدى :

هناك تخطيط يهدف عادة إلى نمو المشروع ، وهو يتم من خلال اتباع سياسة فتح أسواق جديدة ، والتوسع في حجم الإنتاج .

2 ـ التخطيط للاستمرار :

ويتم من خلال تطور السلعة المنتجة (أو الخدمة) بابتكار أساليب جديدة وتصميمات جذابة ، ومحاولات لخفض تكاليف الإنتاج ، حتى يتم خفض السعر ، وبالتالي إيجاد فرص أكبر للمنافسة في السوق ، وذلك من خلال سلعة جيدة يتم تطويرها باستمرار وبسعر أقل من سعر مثيلاتها في السوق .



3 ـ التخطيط من أجل القيادة :

ونعني به ذلك النوع من الخطط ، التي يتم وضعها للمحافظة على مظهر المسئولين عن العمل في كل قطاع ، بهدف السيطرة على مفردات العمل ، والقدرة على مواجهة المشكلات بأيسر جهد ، وفي أقل وقت ، من خلال مظهر حازم ، وقيادة حكيمة ، تجمع بين الحزم واللين .

4 ـ التخطيط لاستغلال الإمكانات :

ويهدف إلى وضع القواعد والأسس المناسبة والفاعلة واستغلال الطاقات والموارد أفضل استغلال ، بمعنى توظيف تلك الموارد في أماكنها المناسبة ، حتى يمكن الحصول على أفضل النتائج .

5 ـ تحديد معايير الأداء :

ويتم ذلك من خلال وضع خطة مناسبة وبسيطة ، لا تعقيد بها ، تتم بموجبها رقابة العمل في مراحله المختلفة ، بحيث يمكن ضبط إيقاع العمل بشكل جيد ، من زاوية قيام كل شخص بواجبه ، كما هو محدد .

مزايا التخطيط وعيوبه

للتخطيط مزايا كثيرة ، ذكرنا شيئًا منها من قبل ، ونورد فيما يلي بعضًا من أهم المزايا الأخرى ، التي تتمثل فيما يلي :

❖ معرفة كل شخص طبيعة العمل المطلوب منه إنجازه على وجه الدقة .



❖ وعي الأفراد بأن نتائج أعمالهم سوف تؤثر بشكل عام على أعمال الآخرين .

❖ تحديد معايير الأداء ، على المستوى الفردي ، وكذلك على المستوى الجماعي ، ومن ثم إمكانية حصر النتائج .

❖ ضمان حسن توزيع الموارد واستغلال الإمكانات .

❖ السيطرة على الأنشطة المختلفة بشكل واضح .

أما عيوب التخطيط التي يجب وضعها في الاعتبار ، فتتمثل فيما يلي :

❖ أنه يعيق - أحيانًا - مواجهة المواقف المفاجئة ، حيث إن العمل يسير وفق منهج تم تحديده سلفًا .

❖ أنه يحد من قدرات الأشخاص على الابتكار ، ويحصرهم في أداء ما هو مطلوب منهم ، وفقًا للخطة الموضوعة فحسب .

❖ أنه يحتاج إلى نفقات إضافية ، يمكن استغلالها في تحسين الإنتاج ، وتطويره بشكل مباشر .

❖ أنه لا يراعي - بشكل دقيق - الحالات الطارئة ، مثل عدم استقرار السوق ، أو ظهور منتج منافس ، بجودة عالية وسعر أرخص ، حيث إن إنتاج السلعة يتم وفقًا للخطة الموضوعة ، مما يعني عدم القدرة على إضافة جديد إليها ، أو خفض التكلفة .

❖ أنه عند عدم توفر معلومات صحيحة ومؤكدة لبناء الخطة ، يؤدي إلى أن تكون الخطة غير مجدية في نهاية المطاف ، كما أنها





تتعرض للاهتزاز ، وهو ما يعني ضياع المال والجهد والوقت .

وهناك ـ أيضًا ـ عدد من العوامل التي تؤثر في عملية التخطيط منها :

❖ وجوب التأكد من سير الخطة ، وفقًا لمراحلها المحددة ، ومتابعة ما تم إنجازه ، والعمل على تلافي السلبيات .

❖ الاقتناع بأهمية التخطيط .

❖ وضع (بند) في الخطة ، يتعلق بالتوقعات (المستقبلية) على المستوى القريب والبعيد ، على حد سواء . وهو مايحتم الاطلاع على مجريات الأمور في الخارج ، بهدف تقليل المخاطر .

❖ تدبير القدرات البشرية المطلوبة ، والالتزام بالتنفيذ ، وفقًا للخطة الموضوعة .

❖ إشراك الجميع في عملية التخطيط ، من خلال عقد الاجتماعات والتعرف على وجهات النظر المختلفة .

❖ وضع الإمكانات المتاحة ـ حاليًا ـ وتلك التي يمكن توفيرها مستقبلاً ، ضمن مفردات الخطة الموضوعة .

❖ وضع خطط بديلة للخطة الحالية ، يتم تنفيذها في حال تغير الظروف .





حسن التعامل مع ذوي الطباع الصعبة

من الطبيعي أن يضطر الإنسان للتعامل مع جميع أنواع الشخصيات ، سواء أكانت تلك الشخصيات سوية أم غير سوية ، وسواء أكانت من الشخصيات المحببة ، أم من تلك التي لايمكن أن يشعر المرء بالراحة في التعامل مع أصحابها .

ومن الشخصيات من يصعب التعامل معها ، رغم أن الواحد منهم قد يكون صديقًا .. أو زميلاً في العمل .. أو رئيسًا .. أو مرؤوسًا .. إلخ .

ولأنه لابد من الاحتكاك بالجميع ؛ فلابد من معرفة أفضل الطرق للتعامل معهم . ولكن قبل أن يتهم المرء الآخرين بأنهم سبب المتاعب ، عليه أن يضع في الحسبان أنه ربما كان هو - نفسه - من بدأ الصراع ، وتسبب في المشكلة .

فهناك أسباب ثلاثة تؤدي إلى تصعيد المشاكل مع أصحاب الطباع الصعبة هي :

1 - أن يكون قد صدر منك تقييم غير صحيح للشخص ، أدى إلى أن تسلبه - دون وعي - صفاته الإيجابية ، ولم تعد تركز إلا على الجانب السلبي في شخصيته .

2 - أن تفسر أفعاله من منطلق السلبية ، في حين تكون وجهة نظره إيجابية وصحيحة ، لكنك لم تنتبه لذلك .

3 - أن تكون قد ذكرت للآخرين عن هذا الشخص مايعد



قدحًا وذمًا ، ووصل هذا إلى مسامعه ، فتخسر مثل هذا الشخص ، كما تخسر من أخبرتهم بمثالبه التي تراها كذلك من وجهة نظرك ، إذ سوف يعتبرونك نمامًا .

لذا .. فهناك خيارات ثلاثة ، يمكنك من خلالها التعامل بكفاءة مع ذوي الطباع الصعبة .

الأول : أن تتصرف تمامًا عن مثل هذا الشخص ، إذا تأكد لك أنه من النوع الصعب ، فربما يكون بالفعل إحدى المشاكل المستعصية على الحل ، وبالتالي لايمكن التعامل معه . فالانسحاب وعدم التواصل مع مثل هذا الشخص أفضل من تفاقم المشاكل معه ، كما إنه يوفر ما تنفقه معه من وقت في غير منفعة ، إضافة إلى التوتر الذي قد يصيبك جراء التعامل المستمر معه .

الثاني : محاولة تغيير الطريقة ، التي تتعامل بها مع مثل هذا الشخص ، وأن توضح له أن التعامل معك لابد أن يخضع لقواعد معينة ، إذ أن الشخص المبدع في التفكير يمكنه أن يحول بعضًا من سلوك الآخرين . فإذا استطعت السيطرة على مفردات علاقتك مع مثل هذا الشخص ، ربما أمكنك العمل على تغيير الأسلوب الذي يتعامل به معك .

الثالث : أن تستمع إلى مثل هذا الشخص بفهم جديد ، دون أن تضع في حسبانك شخصيته الصعبة ، فربما تجده على صواب في بعض ما يخالفك الرأي فيه ، وهنا تنتفي المشكلة تمامًا ، مادمت



تتعامل معه من هذا المنظور .

الآن .. يمكننا أن نستعرض معًا عددًا من الشخصيات ، التي يصعب التعامل معها ، ومن ثم عليك اختيار الطرق التي تتعامل بها معهم .

أولاً : الشخصية العاطفية

يتسم صاحب هذه الشخصية بما يلي :

1 ـ غلبة العاطفة على الفهم المجرد للمشاكل والمواقف .

2 ـ تقييم المواقف بشكل خاطئ يؤدي إلى نتائج غير صحيحة

3 ـ عدم القدرة على كتمان الأسرار .

4 ـ التذبذب في المواقف .

5 ـ المبالغة في مشاعر الحب والبغض .

ثانيًا : الشخصية الواثقة

وأهم سمات أصحابها :

1 ـ القدرة على الحسم واتخاذ القرارات السريعة .

2 ـ نفاد الصبر ، وعدم القدرة على ممارسة الأعمال التي تحتاج إلى (نَفَس) طويل .

3 ـ التسليم بوجود حقائق غير معلومة للجميع .






4 ـ استمداد القوة من خلال شهرته كشخص مؤثر في الجماعة .

5 ـ الجرأة في المواقف المختلفة .

ثالثًا : الشخصية البارعة :

يتصف أصحابها بما يلي :

1 ـ عدم القدرة على الإحساس بالمعوقات ، التي قد تطرأ في المستقبل ، بحيث يجعله ذلك في تحدٍ دائم .

2 ـ القيام بأكثر من عمل في وقت واحد .

3 ـ القدرة على حل المشكلات المختلفة .

4 ـ الانشغال بالذات بشكل فيه مبالغة .

5 ـ الإحساس بالأهمية ، حيث يرى أن الآخرين لا يمكنهم الاستغناء عنه .

6 ـ الفخر الدائم بعمله وبقدراته .

7 ـ عدم الالتزام بالمواعيد ، ورفضه تحديد موعد لإنهاء العمل .

رابعًا : الشخصية المفكرة

ويتميز أصحابها بما يلي :

1 ـ الرضا عن النفس عند التوصل لحلول معقولة ومنطقية .



2 ـ جمع البيانات والمعلومات حول الموضوع الذي يهتم به .

3 ـ إيجاد روابط بين الأفكار المختلفة .

4 ـ التمهل في إصدار الأحكام النهائية .

5 ـ عدم الموافقة على إضافة بيانات جديدة عند تحليل ما توصل إليه .

خامسًا : الشخصية الباحثة

ويتميز أصحابها بما يلي :

1 ـ العمل على تأجيل الأحكام النهائية (مثل الشخصية المفكرة) إلا أنه يضع في الحسبان إمكانية اكتشاف بيانات جديدة تخص الموضوع .

2 ـ الاستمتاع بالبحث عن كل ماله قيمة .

3 ـ تأثره بإعجاب الآخرين به .

4 ـ تجاهل الوقت ، وعدم القدرة على ضبط المواعيد .

5 ـ عدم القدرة على تلخيص البيانات ، وفشله في إيصالها إلى الآخرين بشكل مبسط .

سادسًا : الشخصية المخططة

يتميز أصحابها بما يلي :

1 ـ الاقتناع التام بأهمية وجوده لتسيير دفة الأمور .

2 ـ القدرة على التنسيق بين الأمور المختلفة .

3 ـ عدم الاهتمام بالمعلومات غير المنظمة عند وضع الخطط ، ثم الاهتمام بها عقب التخطيط .

4 ـ وضع البيانات والمعلومات في شكل نماذج للرجوع إليها عند الحاجة .

5 ـ القدرة على تنظيم عدد كبير من الأشياء غير المترابطة .

سابعًا : الشخصية المشاركة

وأصحابها يتسمون بما يلي :

1 ـ الانتماء للآخرين ، وتقديرهم ، واحترامهم .

2 ـ الميل إلى الاتفاق مع الآخرين قبل اتخاذ القرارات .

3 ـ الاستمتاع بصحبة الغير .

4 ـ عدم القدرة على إنجاز المهام ذات الطبيعة الفردية .

5 ـ التردد في التعبير عن الرأي .

ثامنًا : الشخصية الانطوائية

وأهم سمات أصحابها :

1 ـ عدم مشاركة الآخرين ، إلا بشكل اضطراري .

2 ـ استخدام معايير شخصية لتقييم الذات .

3 ـ عدم الاهتمام بآراء الآخرين .

4 ـ تقسيم العمل مع الغير ، بحيث تظهر نتيجة عمله لتخصه وحده .

5 ـ العزوف عن العمل الجماعي أو الميل إلى العمل الفردي .

هذه أهم السمات العامة في الأشخاص ذوي الطباع الصعبة ، وعليك أن تعرف كيف تضع للرجل المناسب في المكان المناسب ، وأن تعرف من الذي يمكنك الاعتماد عليه في أداء خدمة ، ومن تمتنع عن طلبها منه .

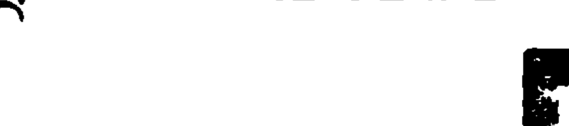
تلك ـ عزيزي القارئ أهم الشخصيات التي يتحتم عليك التعامل معها .

وفي الصفحات التالية نقدم لك الأسرار المائة للنجاح ، التي يمكنك ـ باتباعها ـ أن تعيد صياغة حياتك من جديد .

الفصل الرابع

الأسرار المائة للنجاح





1

النجاح يبدأ من الشعور بالكفاءة

هل أنت كفء لما أنت عازم على القيام به ؟

هل لديك وسائل لتقييم إمكانك وقياس قدرتك على الأداء ؟

لاشك أن ثمة وسيلة يمكن بها معرفة ما إذا كنت كفئًا للشروع فيما أنت بسبيله من عمل ، وما إذا كنت قادرًا على النجاح .

وذلك أمر هام ..

لأن هؤلاء الذين لايثقون في كفاءاتهم ، أو يظنون أنهم عاجزون عن بلوغ درجات النجاح لاتتبدل هذه العقيدة لديهم ، حتى إذا تحقق لهم النجاح ، أو بدأت معالمه تلوح لهم في الأفق . فسوء الظن بالنفس ، والشك في القدرات يحجب عن المرء رؤية بشائر النجاح ، التي تلوح في الأفق .

إن المشاعر لاشأن لها بالحقائق في كثير من الأحيان . والشعور بما هو مركوز في النفس من قدرات ومواهب طريق إلى الكفاءة .

إن العمل التنفيذي ليس المسألة الصعبة ، بل إن الشعور النفسي ، ودعم الإحساس بقدرات المرء الذاتية أهم من العمل نفسه .

وقد تبين من دراسة أجريت على مجموعة من الأشخاص أن ثمانين بالمائة ممن شملتهم الدراسة كان التأثير الأكبر لديهم ينبع



من تصوراتهم عن ذواتهم بشكل إيجابي ، بينما لم تكن لطبيعة العمل الذي يقومون به أهمية مشابهة .



كان أحد مطربي (سيرينجفيلد) في ولاية ميسوري يحلم بالغناء على مسارح (برودواي) الشهيرة . بعد أن قدم بعض العروض المحلية ضمن فرق الهواة .

وحين تعرض لاختبار القدرات أمام جمع غفيرٍ من الناس بدا له كما لو كان عاريًا على أريكة الفحص لدى الطبيب .

يقول المطرب (روس) :

« كنت في غاية الوجل .. أشعر كما لو كنت قد خرجت للتو من أحد حقول القمح ، بينما الجميع يرمقونني بعيونهم » .

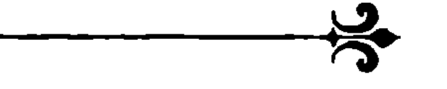
لكن هذه التجربة أفادت روس كثيرًا .

يقول في هذا الشأن :

« أصبحت لدي ثقة أكبر في أن لدي أسلوبي الخاص في الأداء ، فقد تدربت لمدة طويلة أمام عدد كبير من الناس » .

وقد أمكن روس أن يحظى بعمل من إنتاج شركة (فوتلوس) وكان يرى أن ثقته بنفسه كانت وراء نجاحه .

فإذا أردت أن تحقق النجاح عليك أن تكون مؤمنًا بأنك فاعل ذلك ، دون أن تشك في نفسك ، أو تفتقر الثقة الواجبة .





ليس من المنطقي أن تنتظر أن يأخذ أحدهم بيدك ، ويسحبك وراءه إلى حيث يوجد النجاح !





2

المجهود المضاعف لا يكفي للنجاح

هل يكفي بذل جهد كبير لتحقيق النجاح ؟

هل يتوقف النجاح على حجم الجهد المبذول ؟

قد يجتهد التلميذ في المذاكرة ، دون أن يقصِّر في ذلك أو يمل ، أو يتكاسل ، ويقبل على المذاكرة بكل حماس وإصرار وإخلاص ووعي ، ثم يأتي يوم الامتحان فلا يجيب عن الأسئلة بما يتناسب مع المجهود المخلص الذي بذله ، في حين قد يحصل من هو أقل منه إصرارًا على المذاكرة على درجات أكبر ، بل قد يحقق التفوق ، رغم قلة ما بذله من جهد في المذاكرة .

إن بذل الجهد والاستعداد للمفاجآت ، ووضع الخطط لايكفي للنجاح ، ما لم تكن هناك ثقة في النفس ، بل إن بذل جهد قليل منظم ، مع ثقة في النفس كافية يؤدي إلى النجاح أكثر مما يؤدي إليه الجهد الكثير ، دون أن تتوفر للإنسان الثقة الكافية في نفسه ، وفي مشروعية أهدافه وحقه في الفوز والنجاح .

ابذل جهدك في اعتدال ووعي ، وإدراك لطبيعة المهمة المطلوب إنجازها ، ولكن عليك قبل ذلك أن تثق في نفسك ، وفي أحقيتك للفوز .

لاتستهلك نفسك ، وتنفق وقتك وصحتك دون جدوى ، ولكن





قم بعملك بأقل مجهود ممكن ، مع تركيز عالٍ ، ووعي كامل . ومزيد من الثقة .



في مقاطعة (لانكستر) بولاية (بنسلفانيا) كانت عائلة (اشنباغ) تمتلك مخبزًا يقوم بإنتاج نوع من الفطائر ، وكان لديهم عملاؤهم المعتادون على الشراء منهم ، وكان المخبز يحقق مبيعات ضخمة لمدة زادت على الأربعين عامًا .

قررت العائلة التوسع في العمل بإنتاج شطائر سريعة التجهيز ، وبعض المنتجات الأخرى ، وتم افتتاح أفرع جديدة تبيع بالجملة والمفرد . وضاعف ملاك المخبز جهودهم مثلما لم يفعلوا من قبل ، لكن النتيجة لم تكن مرضية .

لقد قلت أرباحهم ، واستدانوا مبالغ ضخمة من البنوك ، عجزوا عن سدادها وأصبحوا مهددين بالإفلاس ، وما ذلك إلا بسبب عملية التوسع التي قاموا بها .

ولم يكن هناك بد أمام أصحاب المخبز من الاستدانة من رجل أعمال متقاعد ، اشترى المخبز منهم بعد عجزهم عن سداد الدين .

كان رجل الأعمال (إيرل هيس) قد رأى بعد أن اشترى المخبز أن المشروع لايمكن أن يحقق نجاحًا بسبب عدم الكفاءة ؛ فقد كانت لديهم منتجات غير ضرورية إذ كان تسعون بالمائة من دخل المخبز تتحقق من خلال عشرة بالمائة من المنتجات .

يقول هيس في هذا الشأن :



« لقد كانوا يبذلون جهدًا كبيرًا ، ولكنهم لم يكونوا يتحلون بالذكاء الواجب » .

إن المبالغة في تقدير قيمة الجهد المبذول قد تؤدي إلى الفشل ، فالجهد الخارق ليس هو الطريق إلى النجاح ، إنه أحد عوامل هذا النجاح ، وربما كان أقل أهمية من غيره .

وبذل الجهد دون كفاءة ، ثم اعتبار ذلك كافيًا لتحقيق النجاح فكرة غير صحيحة ، بل هو مصدر للإحباط ، حين لاتأتي النتائج كما كان مأمولاً .





الإبداع ينبع من داخلك

يهفو الجميع إلى أفكار جديدة ، سواء في مجالات العمل ، أو في مجالات الحياة الأخرى .

ويتمنى الجميع الحصول على فكرة يمكنه بها أن يسبق الآخرين بخطوة ، أو يقتنص الفكرة من زملاء العمل ، أو يستلهمها من مساعديه .

والبعض يظن أن السخاء في بذل المكافآت للمساعدين والمستشارين يجعلهم يعثرون على أفكار جديدة ، تساعد في تنمية العمل . وهذا ليس صحيحًا .

فالإبداع لايأتي بمجرد منح المكافآت ، ولا بالنوايا الحسنة ، إنه ينبع من داخل الإنسان نفسه . فما لم تكن النفس عامرة بالقدرة على الإبداع ، فلن يدفعها شيء إليه .

الإبداع ليس سلعة يمكن الحصول عليها مقابل المال ، أو التحفيز المعنوي ، أو أية طريقة أخرى ، إنه إلهام إنساني ، وحالة حقيقية كامنة داخل النفس البشرية التي تكون مشغولة بالموقف أو القضية المراد الإبداع بشأنها .

إن الإبداع يحتاج إلى تركيز الاهتمام بمسألة ما ، وشحذ الرغبة والهمة في محاولة استكشاف قدرات النفس على إيجاد



الحلول ، أو وضع الخطط ، أو ممارسة الإبداع .

***

استطاعت شركة (جابان ويلويز) أن تظفر بمناقصة صناعة قطار سريع يعمل بين مدينتي (طوكيو) و (ناجانو) ، وكان الهدف من ذلك أن يتم التشغيل مع بداية الأوليمبياد الشتوي ، الذي أقيم في العام 1998 .

كانت الأنفاق التي يتم حفرها داخل الجبال تمتلئ بالماء المرة بعد المرة ، فاستقدمت الشركة مجموعة من المهندسين الذين يتقاضون أجورًا مرتفعة لحل المشكلة ، ومن ثم وضعوا خططًا عدة لحفر مصرف يتم فيه تصريف تلك المياه ، ونظامًا لسحبها ، كي يتم تحويلها بعيدًا عن الأنفاق ، وكانت التكلفة مرتفعة للغاية .

ذات يوم شعر أحد العمال بالعطش فشرب من هذه المياه ، فوجد أن مذاق هذا الماء رائع ، بل هو أفضل من المياه المعبأة التي كانوا يستخدمونها ، فأخبر رئيسه أن من الأفضل تعبئة هذه المياه وبيعها خلال فترة انعقاد الأوليمبياد ، بدل صرفها إلى هذا المصرف ، الذي يتكلف مبالغ طائلة .

ومن خلال هذه الفكرة ، البسيطة والمبدعة في آن واحد ، ظهرت للوجود شركة (أوشيميزو) لتعبئة المياه ، والتي توسعت في طرح منتجاتها ، التي أصبحت تباع في محطات السكك الحديدة ، كما أصبحت الشركة تقوم بتوصيلها إلى المنازل .

بفكرة إبداعية ، ومن خلال نظرة مختلفة ، حصلت الشركة





على أرباح هائلة ، بدل الإنفاق على ذلك المصرف .

إن الإبداع لايأتي مقابل المنح والمكافآت ، أو الوعد بمنصب أعلى .

إنه نتاج الاهتمام بالمشكلة ، والاقتناع بأن الفكرة الجيدة والجديدة سيتم تقديرها دون شك .





4

النجاحات الصغيرة هي الأفضل

تريد أن تحقق نجاحًا كبيرًا .. أليس كذلك ؟ إذن .. فيجب أن تعلم أن النجاح الكبير نتاج سلسلة من النجاحات الصغيرة ، كما أن النجاحات الصغيرة تمنحك الثقة بالنفس فتصبح قادرًا على تحقيق نجاح كبير .

هناك لعبة للتسلية لايزال البعض يمارسونها ، هي تجميع أجزاء من صورة ، ثم تقطيعها بعناية ، بحيث يؤدي ذلك التجميع إلى الحصول على منظر متكامل ، أو صورة واحدة واضحة المعالم .

وهكذا هي النجاحات الكبيرة ، إنها تقتضي تجميع عدة أجزاء ، مجموعة من النجاحات الصغيرة ، تحقق الانتصار الكبير في نهاية المطاف .

إن مجموعة من الشرارات الصغيرة تؤدي إلى إشعال نار عظيمة تضيء الدنيا بأسرها . أو تطهو عليها طعامك أو تصهر معدنك لتصنع شكلاً فنيًا رائعًا .. أو آنية تحتاج إليها .

اغتنم فرصة الانتصارات الصغيرة ، واعتبرها خيوطًا في نسيج الهدف النهائي ، وسوف يتحقق لك النجاح الكبير إذا واصلت الجهد .. دون كلل أو ملل ، وبكل الوعي ، ومراعاة الإمكانات والظروف ، ووضع المستجدات في الحسبان .





كان (لويس مانيلا) يمثل مجموعة من المؤسسات التجارية ، وقضى في ذلك العمل مدة طويلة ، استطاع من خلالها معرفة كل دقائق هذا العمل ، وكيفية اجتذاب العملاء واستخدام النشرات المطبوعة لتحقيق مبيعات أعلى .

قرر لويس بعد ما يقرب من ثلاثين عامًا أن يتقاعد ، ثم يبحث عن عمل يحقق به ذاته ويكون جديرًا بالاحترام ، فقرر افتتاح مركز للبريد يقوم بشحن الطرود ، وتصوير المستندات وإرسال (الفاكسات) .

لقد اعتاد على أن يكون فردًا ضمن فريق عمل متكامل ، لكنه الآن أصبح مسئولاً عن العمل (من الألف إلى الياء) . كان فيما قبل يتعامل مع المدراء ، وإصدار التوجيهات وكتابة التقارير ، لكنه أصبح يقوم بالعمل بنفسه . لقد كان فيما مضى لايفعل شيئًا سوى إخبار الآخرين بما ينبغي القيام به ، بينما الآن يعيش مع الواقع .

أضحى لويس يشعر بالغبطة حين تصادفه مصاعب العمل اليومية فيتمكن من تجاوزها ، مثلما حدث مع موظفته ذات الستة والستين عامًا لكي يبقى عليها ، فقد أعاد تنظيم ساعات عملها لتتوافق معها ، كما يقوم بإصلاح تسرب الحبر في آلة الطباعة ، أو اكتشاف طريقة تمكنه من نسخ مئات الصفحات في وقت قصير .

يقول لويس في شأن عمله الجديد :

« إن الأمر هنا مختلف تمام الاختلاف ، ولكن معرفة تفاصيل العمل الصغيرة أمر يشعرك بالامتلاء والرضا » .









لا يمكنك التحكم بقياس حذائك

أنت تحب الجمال ، وتعشق الإبداع ، وتسعى إلى إسعاد روحك قبل تلبية مطالب الجسد ، لذا ربما لا تصلح أن تعمل محاسبًا ، أو تقف ساعات طويلة أمام إحدى الآلات ..

أنت إنسان حالم ، رقيق المشاعر ، محب للشعر والأدب والفنون الجميلة ، فأغلب الظن أنك لاتصلح جنديًا مقاتلاً ..

أنت شخص عميق التفكير ، دائم التأمل ، فمن المتوقع ألا تصلح للعمل في مهنة تتعارض مع تلك الميول .

إن شخصية المرء ليست من صنعه ، ولا ـ حتى ـ من طريقة التربية ، أو البيئة المحيطة ، صحيح أن التربية والبيئة وغيرها تؤثر في الشخصية ، لكن هذا التأثير محدود إلى حد كبير .

كما أن الشخصية لاتخضع لإعادة بنائها من جديد على نحو مختلف تمامًا .

إنها الفطرة والطبيعة التي جُبل عليها الإنسان ، بل إن جسد الإنسان ـ مجرد الجسد ـ لايمكن تعديل معالمه ، فأنت لايمكنك تغيير حجم قدميك والتحكم بالتالي في قياس حذائك .

صحيح أنه بالإمكان تعديل بعض جوانب الشخصية ، لكن هذا التعديل محدود للغاية ، حتى ليكاد أن يكون معدومًا في بعض



الأحوال .

قد يستمتع أحد الأشخاص بإلقائه خطابًا على الجماهير المحتشدة أمامه ، أو بالمشاركة في تقديم عرض مسرحي أمام جمهور عريض ، في حين قد يصاب آخر بالذعر حين يواجه عشرة أشخاص مجتمعين .

هذه طبيعة ، وتلك طبيعة أخرى ، وليست الأولى بأفضل من الثانية ، ولا الثانية أفضل من الأولى ، إن لكل منهما (قياسه) الخاص .

وهناك من يعكف على حل معضلة ما لسنوات طويلة ، قد يعثر خلالها على حل ، أو لايعثر ، لكنه يظل يحاول ، وآخر يفضل التواصل مع الآخرين . ويرى أن مثل هذا الإصرار على شيء ما مجرد إضاعة لسنوات العمر . ولايمكن تعديل طبيعة أي من الاثنين .

إذن ..

عليك أن تتعرف على قياسك الحقيقي ، أي على نفسك ، ومن ثم يمكنك التعامل مع الأمور وفقًا لمعطيات شخصيتك ، وبذلك تختار الحياة التي تناسب إمكاناتك وطبيعة شخصيتك .



كان (جون دير) يعمل مصورًا فوتوغرافيًا ، وكان العملاء في بعض الأحيان يرفضون تسلم الصور التي قام بالتقاطها لهم ، بل وصل الأمر إلى أن بعضهم بصق في وجهه ، لعدم رضاه عن الصورة .

وكان تركيزه ينصب على تصوير الأطفال ، فكان يجد



صعوبة في حمل الطفل على الابتسام ، رغم الحيل المختلفة التي كان يتبعها مع الأطفال ، وكان الإرهاق يصيبه بعد كل صورة يلتقطها لطفل .

فجأة اكتشف جون أن تصوير الطفل وهو يبتسم ليس الطريقة الوحيدة المثلى لالتقاط صورة رائعة ، وأن وجه طفل متجهم ربما يكون فتحًا فنيًا جديدًا ومختلفاً .

فذات مرة كان يقوم بتصوير طفل عجز عن أن يدفعه إلى النظر لأعلى ، فكان الطفل يركز نظراته إلى الأرض ، ومن ثم قعد جون على الأرض حيث ينظر الطفل والتقط الصورة من زاوية مختلفة لم يسبق له أن قام بالتصوير منها .

كانت النتيجة أن حصل جون على أفضل صورة التقطها لطفل حتى ذلك الحين .

لقد تعامل جون مع شخصية الطفل كما هي ، لم يحاول أن يغير من طبيعة هذا الطفل ، بل استثمر طبيعة الطفل كما هي فكانت النتيجة أروع ما يكون .









لا تكن متوسط المستوى

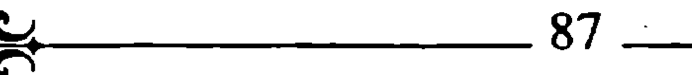
معظم الناس من حولك من متوسطي المستوى ، ولا نقصد بالتوسط هنا ذلك الاعتدال الفكري والنفسي ، الذي يعد أفضل الأمور ، بل نقصد به ذلك الرضا العام بأن تكون شخصًا عاديًا متوسط المواهب .. متوسط الآمال .. متوسط الجهد .. متوسط الطموح .

فالعيش في مستوى متواضع ثقافيًا واجتماعيًا ليس رغبة من الرغبات التي تليق بأصحاب الطموح الكبير ، لأن هؤلاء لايقنعون بالانغماس وسط الذين يفتقرون إلى الطموح والتطلع إلى المعالي ، إذ أن الارتباط بأمثال هؤلاء يعيقك عن تحقيق أهداف كبيرة ، وانجذابك نحوهم يجعلك تتخلى عن كثير من هذه الأهداف ، وتكتفي بالعيش (مستور الحال) .

إن أصحاب الأفكار المتميزة والتطلعات الفريدة والآمال العريضة يحتاجون لخطة في الحياة تختلف عما لدى هؤلاء الذين نسميهم (متوسطي الحال) .

إن حياتك من صنعك أنت ، لا من صنع الآخرين إذن .. اطلب المعالي ، ولاتقنع بما هو دون ذلك ، وخض غمار الحياة وفقًا لأولوياتك الخاصة ، لا أولويات هؤلاء القانعين بالعيش في السفوح . بينما تريد التربع على القمة .







(تاي أندر وودز) يعمل مديرًا لإحدى وكالات التوظيف ، التي تعاني من نقض في عدد العاملين . وقد علق على مكتبه لافتة تقول :

« من يرغب أن يكون قائدًا عليه ألا يلتفت للعامة » .

حين تولى تاي العمل في هذه الوكالة وجد أن الاتجاه العام لدى موظفيها ينحصر في جلب المال ، فكان الموظفون يأتون إلى العمل فيستقبلون العملاء ، ويطلبون منهم ملء بعض الأوراق ، ثم يطلبون منهم الانصراف ، هكذا فحسب .

ولم يكن أحد من هؤلاء الموظفين يتصرف على أساس أن هناك هدفًا ينبغي الوصول إليه ، أو أن هناك عملاً هامًا ينبغي إنجازه .

كانت كلمات تاي الأولى التي وجهها إلى موظفيه هي « تلك استقالتك .. وقعها » . قال ذلك لثلثي الموظفين العاملين معه ، ثم وضع شعارًا يقول « بإمكان كل من يدخل من هذا الباب إنجاز المزيد من العمل ، من أجل عملائنا » .

لم ينصرم عامان حتى كانت تلك الوكالة المتواضعة قد أصبحت نموذجًا يحتذى ، وحققت نسبة توظيف بلغت 71 بالمائة .

إن أصحاب المستوى المتوسط تتحكم فيهم مسألة تقليد غيرهم ، بحيث تنتشر بينهم العادات السقيمة ، كما أن معنوياتهم فيما يتعلق بالعمل تكون دون المستوى .





7

لا تتعجل .. فلم يفت الوقت بعد

قد يأتي النجاح متأخرًا ، فلا يسعد البعض بهذا النجاح الذي جاء متأخرًا ، وحين يدركون أن النجاح ، لن يتحقق على المدى القصير يتوقفون عن بذل الجهد ، وينصرفون النظر عما كانوا بسبيله .

ولكن ..

لماذا يرفض أحدهم النجاح ، إذا شعر أنه لن يتحقق إلا بعد سنوات طويلة ؟

إن هذا الإحساس ليس سببًا وجيهًا للتخلي عن الأهداف ، كما أنه ليس سببًا لاستدعاء الفشل ، أو العيش دون طموح للنجاح وبريقه ، ومدعاة للتخلي عن عوامل النجاح .

ليستغرق الأمر مايستغرقه من الوقت ، ولكن على المرء أن يعمل باستمرار من أجل تحقيق الفوز والنجاح . فالوصول إلى خريف العمر مع النجاح أفضل من الوصول إليه دون تحقيق أي نجاح .

والشعور بالإحباط ليس من شيم أصحاب النفوس الكبيرة ، وليست هناك قيود فيما يتعلق بالوقت الذي يستغرقه أمر الوصول إلى النجاح وتحقيقه .

هناك من يمتلكون رغبة حية .. متجددة دائمًا في التطلع إلى



النجاح ، وهناك رغبة لاتستند إلى الجدية الواجبة .

لاتقل ـ يومًا ـ هذا النجاح جاء في الوقت غير المناسب ، أو : هذا النجاح سيستغرق وقتًا طويلاً فلا داعي له .

ولاتقل ـ يومًا ـ وما فائدة النجاح إذا جاء بعد انصرام العمر ؟

ولاتقل ـ يومًا ـ لا أشعر بلذة هذا النجاح ، فقد جاء متأخرًا .

لاترفض النجاح .. ولاتتعجل مجيئه . بل اعمل من أجل الهدف ، وابذل الجهد المناسب ، ثم تحلى بالصبر ، فإذا تحقق لك النجاح عليك أن تستمتع به ، مهما طال الوقت الذي استغرقه حتى يأتي .

لاتربط التزامك بالعمل ، ومستوى أدائك بالسنوات ، بل التزم الأداء الجيد المستمر ، وفقًا لما لديك من طاقات وإمكانات ، ثم ليأت النجاح في أي وقت .



كان (ناثان) الذي يعمل في نيويورك في مجال الدعاية والإعلان يشعر أن هناك من يتربعون على القمة ، بينما هو قابع في الأسفل ، فكان يشعر بالدونية ، حتى أنه كان يكذب بشأن وظيفته ، ويدعي أنه يعمل في وظيفة أكبر ، ولم يشعر ـ يومًا ـ بالفخر من الانتساب لعمله .

كان عمل ناثان لا ينتج سلعًا ، ولا منتجات ، بل كان مجرد بيع مفاهيم دعائية للآخرين ، فكان يشعر أنه يقترب من الفشل يومًا بعد يوم .



لجأ ناثان إلى إحدى المدربات على المهن .. وحين سألته عمن يتنافس معهم في العمل قال :

« إنني أتنافس مع الجميع ، فأنا أرغب في أن أكون على القمة » .

قالت المدربة :

« ولكنك إذا كنت على قمة الشركة فسوف ترغب في منافسة جميع الشركات ، لتكون شركتك الأقوى » .

هنا أدرك ناثان أنه ليس من سبيل إلى تحقيق هذا ، وأنه ليس أمامه سوى الاستمتاع بعمله ، دون التطلع إلى مكانة ليس بوسعه الوصول إليها .

إن التركيز على إنجاز أفضل مايمكن إنجازه يكفي تمامًا ، وسوف يصل المرء إلى هدفه عندما يحين الوقت .

فالسن والعمر لادخل له بتحقيق النجاح ، إنما هو مستوى الأداء ، والمثابرة ، وبذل الجهد .



8

لديك هدف وحيد .. هذا تفكير خطأ

الحياة ليست (بندًا) واحدًا . ولا يجب أن تتضمن هدفًا وحيدًا ، بل يجب أن تكون هناك مجموعة من الأهداف . صحيح أن هناك ـ دائمًا ـ هدفًا رئيسًا ، لكن ينبغي أن تكون هناك ـ أيضًا ـ مجموعة من الأهداف الأخرى .

وإذا كان البعض يظنون أن النجاح يعني تحقيق هدف وحيد ، فهذا تفكير ليس صحيحًا بالمرة .

إن النجاح في ممارسة التجارة ، أو الحصول على منصب متميز ، أو جمع الثروة ليس هو نهاية المطاف ، بل إنه يحدث أحيانًا ، عندما يحقق البعض مثل هذا الهدف أن تنتابهم الوساوس ، فيشعرون أن ما كانوا يتطلعون إليه بشكل جعلهم لايرون هدفًا سواه ، وأن هناك أهدافًا أخرى ، كان ينبغي أن يسعوا إلى تحقيقها لكنهم لم ينتبهوا إليها ، ولم يعملوا لها حسابًا ، فغفلوا عنها ، وهاهم يصلون إلى نهاية الطريق الذي رسموه ، ومن ثم ليس لهم سوى القعود هنا .

إن النجاح الحقيقي ، هو الذي يعقبه نجاح جديد ، يكمله ويعمم الفائدة من ورائه . النجاح الحقيقي يعتمد على سلسلة متصلة من النجاحات ، تقوي بعضها بعضًا ، وتنتقل بالمرء من مرحلة من النجاح إلى مرحلة جديدة أعلى مستوى .





إن مفهوم الذات لايرتبط بحدث واحد فريد ، أيا كان هذا الحدث ، بل إن مفهوم الذات ينتج عبر خليط من المعتقدات والأهداف والمشاعر ، التي تتبع من خبرات طويلة الأجل في كل الاتجاهات .

إذن ..

لا تجعل النجاح يرتبط في ذهنك بتحقيق إنجاز واحد ، وإلا فلن يعد هذا نجاحًا ، ولن تعرف هذا إلا بعد تحقيق هذا الهدف الوحيد .



كان أفراد فرقة (راستك أوفرتونز) الموسيقية يعزفون موسيقاهم في الأندية المنتشرة في الولايات المتحدة كلها . وحين ينتهون من كل حفل كانوا يقومون بحزم آلاتهم ومعداتهم بأنفسهم ، كما لم تكن لديهم طائرة ، ولا سيارات فاخرة ، ولا عمال للمساعدة في حزم حقائبهم ومعداتهم .

كانوا يقدمون مائتين وخمسين عرضًا موسيقيًا في العام ، وتذاع موسيقاهم عبر مائتي محطة من محطات الإذاعة ، ومع ذلك لم تكن لديهم أية عقود مع أي شركة من شركات تسجيل الموسيقى ، وينفق أفرادها جزءًا كبيرًا من الدخل على السفر والتنقل .

لقد كانوا يعزفون للناس ، ولم يكونوا يفعلون ذلك من أجل المال والثروة ، ولا ـ حتى ـ من أجل الشهرة . كانوا يأملون في نجاح أكبر ، ولكنهم كانوا يعزفون لبعضهم البعض كما يعزفون للناس .





وقد صرح أحدهم بأنهم لن يتوقفوا أمام أية عقبة ، حتى إذا اضطروا إلى عزف موسيقاهم في أي زاوية من الزوايا في أي شارع لإمتاع المارة ، وأنهم يحبون العزف . وأنهم سوف يواصلون ذلك ، سواء أحصلوا على عقد تسجيل ضخم أم لم يحصلوا .

إن مفهوم الذات لايرتبط بحدث منفرد ، سواء أكان هذا الحديث إيجابيًا أم سلبيًا ، بل إن مفهوم الذات يتكون من مزيج من المعتقدات والمشاعر ، التي تغذيها الخبرات التي يكتسبها المرء على المدى الطويل ، عبر رحلة الحياة .







لا تستنفد طاقتك في المعركة الأولى

هناك مواقف يمكن علاجها من خلال الخبرة المتراكمة ..

وهناك مواقف أخرى لايجدي معها استعمال الخبرة

فالدروس التي يتلقاها المرء ، والمعلومات التي يحصل عليها ، نتيجة مايصادفه في الحياة من أحداث ، أو تعرضه للمواقف المختلفة ، أو اطلاعه على خبرات الآخرين وتجاربهم قد تجدي في علاج موقف ما ، بينما لا تجدي في علاج موقف آخر .

هنا يرى البعض أن عليه تركيز كل طاقته ، بخلاف الخبرة والمعلومات المتوفرة ، فيعمد إلى استنفاد طاقته ، بشكل جائر يمثل إهدارًا للطاقة ، فلا يتبقى لديه منها مايعينه مستقبلاً في علاج مواقف تالية ، ومعارك منتظرة .

إن محاولة تطبيق الدروس السابقة على مواقف لا علاقة لها بهذه الدروس يشكل إهدارًا للطاقة ، واستنفادًا للمقدرة .

إذن ..

فلتكن لديك خبراتك الذاتية ، وتجاربك التي تحتفظ بها ، ولكن عليك أن تعلم جيدًا أن هناك مواقف لايفيد فيها استخدام تلك الخبرات ؛ لذا ينبغي أن تحتفظ بها لمعركة أخرى جديدة .

فالالتزام بالمجال ، الذي حققت فيه أول نجاحاتك ، يجعلك ـ في

حالة الإصرار على هذا المجال ـ تفقد فرصًا جديدة ، وتغدو شخصًا (نمطيًا) لامرونة لديه في التعامل مع المعطيات الجديدة ، كما أن هذا الالتزام الأعمى يفقدك الحماس الواجب لتحقيق النجاح ، فيصبح حماسك صوريًا لايفيد شيئًا في معركة النجاح .



تربعت شركة (شوين) لصناعة الدراجات على عرش تلك الصناعة لمدة مائة عام ، حتى تولى (إدوارد شوين) أحد أفراد العائلة رئاسة الشركة ، ولم يقض في منصبه هذا ثلاثة عشر عامًا حتى انهارت مبيعات الشركة لتنخفض بنسبة ستين بالمائة .

لقد كان إدوارد يرفض التكيف مع المستجدات ، كما كان يرفض الاستعانة بأي تمويل خارجي ، حيث كان يرى أن الشركة شأن عائلي . كذلك لم يكن يوافق على الرأي الذي يقضي بإنفاق بعض المال للمحافظة على اسم الشركة في وعي المستهلكين لمنتجاتها ، ولم يهتم بحماية حقوق الشركة ومصالحها لدى شركة التمويل الصينية (جاينت مانفكتشونج) .

تراكمت الديون على الشركة العريقة حتى بلغت خمسة وسبعين مليون دولار ، إضافة إلى خسارة شهرية قدرها مليون دولار ، ولم يعد الشباب والأطفال يقبلون على منتجات الشركة ، مما أدى إلى إنهاء الشركة الصينية تعاقدها معها ، لتتحول الشركة إلى إنتاج دراجات خاصة بها .

ولم يطل الأمر بالشركة حتى أعلنت إفلاسها ، بعد أن فقدت





عائلة (شوين) سيطرتها على تراث العائلة المتمثل في شركتهم العريقة .

ومع ذلك لم يفتأ إدوارد شوين يردد قوله : « إننا لا زلنا نحتفظ بموقعنا » ، مما دفع أحد أفراد العائلة إلى القول ردًا على ذلك :

« بل موقعنا الآن خارج مجال العمل ، فقد كنت خلال رئاستك الشركة تقبض على المقود وأنت نائم » .

إن الالتزام الأعمى بالقطاعات التي تم تحقيق النجاح فيها أولاً ، والإصرار على الوسائل ذاتها يؤدي إلى فقدان فرص كثيرة ، لابد لاقتناصها من التخلي عن تلك الملابسات التي صاحبت النجاح الأول .









تريد التغيير ؟
لا بأس لكنه ليس سهلاً

بعض الكتب التي تتناول موضوع النجاح تتحدث كثيرًا عن إمكانية التغيير الشامل والسريع للشخصية ، وتحويلها إلى شخصية جديدة ، أكثر قدرة على تحقيق النجاح .

وهذه الكتب تتناول الأمر كما لو كان عملية (قلب) لزوج من القفازات ، بحيث يصبح الأيمن أيسر ، والأيسر أيمن ، وتلقى في روع القارئ أن هذا التحول من الممكن إحداثه في فترة قصيرة ، وبأقل جهد ممكن .

كما أن بعض موضوعات الدعاية تتناول الأمر بالطريقة نفسها . والحق أن هذه الكتب ، وهذه الدعايات لاتهدف إلا إلى الربح فحسب ، أما نجاح المتعاملين مع أصحابها فهو بعيد تمامًا عن تفكيرهم ، أو هم - هؤلاء المروجون - سذج لو أحسنا الظن بهم .

إنك لن تتحول - في يوم وليلة - إلى شخص جذاب .. وسيم .. أنيق .. ثري . فهذا عالم خيالي يؤدي إلى الفشل لا إلى النجاح .

كذلك فإن محاولة تطبيق مافعله غيرك من الناجحين لتكون ناجحًا مثله أمر غير صحيح ، وقد ينتهي بصدمة ، فلكل إنسان



شخصيته الخاصة ، وظروفه .. وبيئته .. وإمكاناته المتاحة .. وعوامل السلب والإيجاب المرتبطة بالتغيير .

ومحاولة تطبيق تجارب الآخرين على الذات بشكل عشوائي قد تكلفك الكثير ، ويتحول الأمر إلى أن تتملكك المشاعر السلبية .

إن التغيير ممكن ـ بطبيعة الحال ـ لكنه لايتحقق بالسرعة التي يصورها البعض .. ولن يقدم لك أصحاب الدعايات غير المدروسة برنامجاً يستغرق سنوات ، إذ أنك لن تتعامل معهم في مثل هذه الحالة ، بينما هم يهدفون إلى الربح .

التغيير الحقيقي قد يستغرق سنوات ، فليس من المعقول غرس البذرة ، ثم الحصول على الثمرة في اليوم التالي .

واسأل نفسك : هل من الممكن أن تتعلم خلال عام واحد لغتين أجنبيتين ، وتتعلم معهما أسرار الكيمياء وعلم الفلك والفيزياء ، وعلوم اللغة ، وغيرها ؟

هذا غير ممكن بالطبع ، كذلك أمر التغيير ، فكل حال لابد له من وقت حتى يتغير إلى حال آخر .

إن التغيير ممكن .. لكنه لايحدث بين عشية وضحاها ..

التغيير لن يحدث اليوم ، لكنه يمكن أن يبدأ من اليوم .



يعمل (شارلي) في وظيفة تتعلق بعمليات التحويل التي يجب



القيام بها عند شراء إحدى الشركات . وهو يرى أن الشركات لديها وسائلها المختلفة لإنجاز الأعمال ، وطرق خاصة تتعلق بمباشرة العاملين بها ، وأنه ليس من السهل تغيير ثقافة شركة ما ، رغم أنها قد تقف عائقًا أمام تقدمها ، بل إن هذه الثقافة تجعل من الصعب أحيانًا على شركتين أن تندمج إحداهما مع الأخرى .

يقول شارلي :

« قد تكون الشركة قائمة على أساس لايخدم الاحتياجات بعيدة المدى ، عندئذ تكون بحاجة إلى التغيير ، ولكن هذا التغيير يجب أن يكون على مهل ، إذ أن استخدام العنف في التغيير يُعَدُّ انقلابًا لاتغييرًا ، وإذا حاولت تغيير ثقافة الشركة بطريقة سلبية ففي ذلك خطر على كيانها ، إنك في مثل هذه الحالات تسعى - دون أن تدري - إلى تدمير الشركة وليس إلى التغيير .

إن التغيير الصحيح عملية بعيدة المدى ، تحتاج وقتًا طويلاً ، وإجراء التغييرات بهذه الطريقة يصنع مشاعر جيدة من التفاؤل .







تعرف على أفكار منتقديك

البعض يكون بارعًا في بدء عمل ما ، ويتحلى بالجرأة الكافية للقيام بذلك .

والبعض الآخر قادر على إنهاء العمل والسعي حتى النهاية .

هناك من يهتم بالمنظر العام ، ولايهتم سوى بالعناوين الرئيسية العريضة .

وهناك من يهتم بأدق التفاصيل ، دون أن يقف طويلاً أمام العناوين .

البعض قادرون على وضع الخطط بشكل جيد ، وإطلاق الشرارة الأولى للبدء ، لكنهم قد لايكون لديهم (النَّفَس الطويل) لإكمال العمل ، في حين أن هناك من بإمكانهم السير بالخطة إلى نهاية الشوط .

وأنت إذا كنت حريصًا على معرفة آراء الآخرين . خاصة من يعارضون فكرتك فسوف تحصل على مجموعة من الرؤى الجيدة .. الجديدة عليك .

لذا .. عليك إشراك آخرين في مشروعاتك ، يكونون ممن لديهم أفكار تختلف عن أفكارك ، بدل أن تضيق بالأفكار المخالفة .

واعلم أن فريق العمل الذي يضم أشخاصًا لكل منهم رؤيته

الخاصة أكثر إنتاجًا وإبداعًا من الفريق الذي يتكون من أشخاص ذوي رؤية واحدة لا تتغير.



اكتشف الدكتور (هوارد موراد) طبيب الأمراض الجلدية في (لوس أنجلوس) أن اهتمامات مرضاه تقع في المنتصف بين الطب والتجميل . وأدرك أن أحدًا لم ينتبه قبل ذلك إلى هذه المسألة . فإذا كان الأمر يستدعي مجرد عملية تدليك للوجه بدل إجراء جراحة بالليزر فقد كان يكتفي بعملية التدليك .

كان الدكتور هوارد يرى أن البعض ليسوا مصابين بأي مرض ، ومع ذلك يشعرون أن صحتهم ليست على ما يرام .

لقد كانوا في حاجة إلى الشعور بالمتعة ؛ لينعكس ذلك على إحساسهم بأن صحتهم جيدة ، كانوا في حاجة إلى الشعور بالقدرة على العمل في أعلى مستويات هذه القدرة .

ونتيجة دمج مجال الصحة مع مجال التجميل أقام الطبيب مشروعًا لبيع المستحضرات الطبية والعلاج بالمياه المعدنية ، أصبح يدر عليه دخلاً يقدر بستين مليونًا من الدولارات في العام .

يقول الدكتور هوارد :

« لو لم أكن أنظر إلى الأمور بشكل مختلف ، وأستعين بأشخاص لديهم من المعرفة ماليس لدي لم يكن ليتحقق لي هذا النجاح » .







سجل ما تريد في أوراق

حين يزمع أحدهم تشييد عمارة سكنية يعمد في البداية إلى وضع التصميم على الورق .

وحين يشرع القائد في مهمة حربية تُسجَّل مواقع الأعداء على خرائط ، يوضح عليها الطرق والمنافذ المؤدية إلى الهدف .

فهل حياتك أقل شأنًا من تشييد عمارة ، أو القيام بمناورة عسكرية ؟!

إن الغالب والشائع أن أحدًا لايسجل أيا من أهدافه على أوراق ، رغم أن رحلة الحياة أهم الأعمال على الإطلاق .

إن كتابة الخطط والأهداف تحيلها إلى كائن مرئي ، يكاد يُرى بالعين ، فيصبح الأمر أكثر واقعية ، كما أن قراءة هذه الأهداف بين الحين والآخر يجعلك تكتشف مواطن الخلل والقصور في هذه الخطط ، وتدفعك إلى دراسة جدواها من جديد ، وتشي بمدى الأهمية أو عدم الأهمية ، كما أن هذا يمكنك من تعديل هذه الخطط في الوقت المناسب ، بحيث تتناسب مع مايستجد من أحوال . ويزيد ذلك من فرص السعي وراء تحقيق الأهداف .

لقد اتضح أن التقدم في الحياة يزيد ليصل إلى 32 بالمائة لدى الأشخاص الذين يحافظون على كتابة ما يشبه اليوميات ، أو



سجلات العمل اليومية ، أو كتابة المذكرات بشكل منتظم .

لذا .. عليك أن تبدأ في تسجيل أهدافك وحفظك على الورق .



يقوم (هاري) الاختصاصي في الشئون المهنية بتصحيح أفكار هؤلاء الذين ليس لديهم شعور بالرضا والإشباع . وهو لايسألهم عما يريدون تحقيقه فحسب . لكنه يسألهم كذلك ـ عما يودون القيام به .

إنه يحاول أن يستخرج معهم ماهم بحاجة إلى القيام به ، وليس ما يريدون تحقيقه .

وحين يسأل أحدهم عما هو في حاجة إلى القيام به يجده لايحير جوابًا ، كما أن السؤال نفسه يصيب الشخص بالدهشة ، والارتباك .

يقول هاري :

« حين توجه هذا السؤال إلى أحدهم ، فيعجز عن الإجابة عنه ، فإن مرد ذلك إلى أنه لم يفكر فيه منذ وقتٍ طويل ، أو أنه توقف تمامًا عن التفكير فيه » .

وبناء على تلك الملاحظة فقد أشار هاري على عملائه باستخدام (دفتر يوميات) ، على أساس أن هذا العمل سوف يوضح لهم ماهم بحاجة إليه ، من خلال الاطلاع الدائم على هذا الدفتر .

يقول هاري :

« لو أنك قمت بتسجيل كل ما يرد على ذهنك من أفكار

فلسوف تصبح قادرًا على رؤية نماذج لأفكارك ، ومن خلال ذلك تستطيع اكتشاف أمور لم تكن تعرفها عن نفسك ، وتدرك إلى أي مدى تتسق أفكارك مع حاجاتك الحقيقية .-





13

لا تفترض العقلانية لدى الجميع

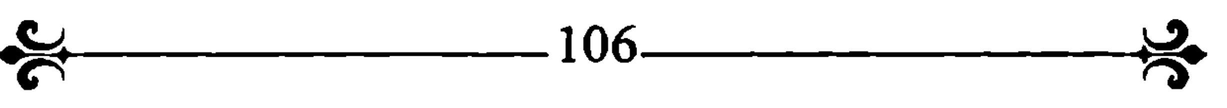
لديك فكرة جيدة ، منطقية ومدروسة جيدًا ، لذا فأنت تتوقع موافقة الجميع وترحيبهم بفكرتك ، إذ أنها ليست خيالية .. أو معقدة .. أو صعبة التنفيذ ، كما أن مردودها كبير ، وعائدها عظيم .

إذا ظننت أن هذا يكفي للإقناع فقد جانبك الصواب .

فليس الجميع على القدر نفسه من العقلانية والخضوع للمنطق والتحلي بالموضوعية . ومن هنا قد تصيبك الدهشة ، أو ينال منك الإحباط ، حين ترى معارضة البعض لمثل هذه الفكرة الجيدة ، ويكون سبب دهشتك وإحباطك أنك افترضت أن الجميع عقلانيون

إذ قد يتخذ الناس قرارات غير عقلانية ، ويصدرون أحكامًا لاتستند إلى منطق ، أو قد تنتابهم المخاوف أحيانًا من فكرة جديدة غير تقليدية ، مهما كانت لديها من فرص النجاح ؛ لأنها قد تتعارض مع ما ألفوه من نمطية الحياة ، وفقًا لطريقتهم ، أو نمطية التفكير، أو نمطية الأهداف المتكررة .

كما أن عوامل الحسد والغيرة قد تلعب دورها في رفض قبول أفكار الآخرين .





لذا عليك حين تعرض أفكارك أن تضع رغبات الآخرين ومشاعرهم وأنماط تفكيرهم في الحسبان ، إذ لايكفي أن تكون الفكرة - التي تعرضها - جيدة ومدروسة لكي يقتنع بها الآخرون ، بل يجب عليك أن تخاطب وجدان الآخرين ، وتضع في الحسبان قدراتهم الفكرية وأنماط تفكيرهم .

فالبعض يرفضون توظيف شخص موهوب ، لأن ذلك يعني - لديهم - أنه قد يعمد إلى هدم نظام دأبوا على اتباعه ، أو إلى إعادة تنسيق دولاب العمل بشكل جديد ، يشي بأنهم كانوا على خطأ فيما سبق ، وهذا يجعل المخاوف هي الفيصل في حكمهم على صلاحية الشخص . إنهم يرونه في هذه الحالة مجرد شخصية فاضحة ، أو مثيرة للقلق والشغب فيرفضون منحه الوظيفة التي هو جدير بها .

إذن ..

عليك ألا تفترض العقلانية لدى الجميع ، وأعرض أفكارك كما يحب الآخرون لا كما تحب أنت .



كان رجل الاقتصاد (جون ماينارد كينيس) يعتمد في عمله على تحليله لنتائج مسابقة كانت تجريها إحدى الصحف الإنجليزية ، حيث تعرض المسابقة عشرات الصور لنساء مختلفات ، ثم تطلب من قرائها اختيار أفضل ست صور من بين هذه العشرة .

وكان الفائز في المسابقة هو الذي يختار مايتفق الآخرون عليه في ذلك الاختيار .





لم تكن المهمة هي معرفة الأفضل من الناحية الموضوعية ، لكنها كانت اختيار مايظن الآخرون أنه الأفضل ، وهكذا كان جون يحدد خياراته في سوق الأوراق المالية ، فيفكر في الخيارات المتوقعة للشخص المتوسط ، ثم يحدد نشاطه في البيع أو الشراء بناء على ذلك .

فالخوف من توظيف شخص موهوب أكثر مما ينبغي يدخل فيما يزيد على 20 بالمائة من قرارات التوظيف ، دون أن يكون ذلك خاضعًا لقواعد العقل ، ورغم عدم وجود سبب معقول ومنطقي لهذا الرفض .









إنهم ينتقدونك .. إذن تحلى بالصمت

عندما يقف أحدهم في مواجهة اتهام ما ، يتبنى موقفاً دفاعياً يعتمد على الكثير من الكلمات ، مما قد يفقده إثبات براءته ، أو صلاحية فكرته في نهاية الأمر .

فمثل هذا الموقف ، الذي يعتمد على الكلام يجعلك تغفل عن تقييمات أخرى ، يمكنها إثبات صحة مواقفك ، كما أنه قد يعيقك عن الوصول إلى إقناع الآخرين .

لذلك ، يجب ألا تتصدى لتفنيد آراء الآخرين لمجرد ظنك بأنك قادر على ذلك ، بل عليك استخدام قدراتك وإظهارها بشكل غير مباشر ، دون أن تكثر من الحديث ، أو تركز في محاولة تفنيد رأي الآخرين ، من خلال استخدام الكثير من الكلمات .

تحلى بالصمت في المواقف التي تتطلب ذلك ، وتحدث في المواقف التي يفيد فيها الحديث ، ولكن دون إسراف ، وتأكد أن الصمت يكون أحياناً أفضل وسائل الدفاع ، وأنه في أحيان أخرى يؤكد شكوك الآخرين ، وعليك أن تفرق بين الأمرين .

إن الشخص الذي لديه غريزة اتخاذ موقف دفاعي دائماً هو الذي يتحدث أكثر من الآخرين ، وهو الذي يقاطع غيره من المتحدثين ، وهو الأقل استجابة للتكيف مع الآراء الجديدة في



مجال العمل ، أو غيره من المجالات .



وصل (إدوارد) إلى منصب نائب مدير المبيعات في إحدى شركات الاتصال الكبرى . وجاء عام قلّت فيه نسبة المبيعات بشكل كبير ؛ مما اضطر الشركة إلى الاستغناء عن عدد كبير من موظفيها ، لدرجة أن التسريح طال بعض أصحاب المناصب العليا في الشركة .

اضطر إدوارد إلى بعث مجموعة من الرسائل ، التي تحوي سيرته الذاتية إلى عدد من الشركات ، وفعل ذلك للمرة الأولى منذ عشرين عامًا ، لكنه فوجئ برفض الشركات جميعًا توظيفه ، فبعض الشركات ردت عليه بأن مؤهلاته أكبر من الوظيفة المطلوبة والبعض الآخر أهمل الرد عليه تمامًا .

يقول إدوارد :

« لم يكن بمقدوري أن أصدق أنني بعد كل هذه الخبرة اضطر إلى الجلوس أمام أحد موظفي الموارد البشرية التافهين لأقنعه بالموافقة على تعييني » .

وقد تبين إدوارد أن يقينه بأنه يستحق الحصول على أي من الوظائف التي كان يسعى إليها ليس هو الفيصل في الموضوع ، وأنه ينبغي أن يتخذ موقفًا آخر مختلفًا تمامًا ، وبناء عليه لم يتمكن من الحصول على وظيفة حتى تجاوز ما كان يشعر بالرغبة في عمله ، إلى رؤية ما يجب عمله .





في النهاية تمكن من الحصول على وظيفة نتيجة أسلوبه الجديد في التعامل مع الأمور .

والسبب ..

أنه تجاوز ما كان يرغب في عمله إلى رؤية ما ينبغي عليه عمله





15

لا أحد يولد ناجحًا ، نحن نصنع النجاح

النجاح ليس (ضربة حظ) ..

قد يحدث هذا أحيانًا ، يأتي النجاح لمن لم ينتظره ، ولم يعمل من أجله ، لكن هذا خلاف القاعدة .

فالقاعدة تقول : إن النجاح ثمرة فكر .. وعمل .. وكد .. ومثابرة .. وأمل حي ، مع قليل من الحظ - لا شك - إذ لاداعي لإنكار دور الحظ في بعض الأحيان .

وإذا ظن الإنسان أن النجاح يأتي نتيجة الحظ فحسب ، فإنه سيقعد عن التخطيط والسعي والأمل في الغد ، إذ أنه لايضمن أن ينجح في ضربة من ضربات الحظ .

إن انتظار ضربة الحظ دأب القاعدين .. اليائسين ، فنحن لانعرف ماإذا كانت هناك فرصة كاملة للنجاح ، أم لا ، لذا ينبغي أن تعمل ، بعيدًا عن انتظار ضربة الحظ .

لقد حقق الناجحون نجاحاتهم بوضع الخطط الصحيحة المناسبة للإمكانات والظروف ، ثم عمدوا - بعد ذلك - إلى السعي الدءوب والعمل المستمر .

نحن لانولد ناجحين ، ولكننا نصنع النجاح ، فالأمر يتطلب إعداد خطة للنجاح ، وتنفيذ هذه الخطة ، والأمل في النجاح ، والثقة في النفس .

يمتلك (وولتر بوتنزا) ثلاثة مطاعم في (رود ايلاند) ، وقد درس الطهو ، وتدرب عليه كثيرًا قبل أن يفتتح مطعمه الأول .

لقد رأى أن دراسته وتاريخ أسرته في هذا المجال جعلته شخصًا دارسًا ، يحاول استكشاف العمل في مجال إعداد الطعام .

ويرى وولتر أن عليه أن يتعرف على الجديد كل يوم ، فالمرء لايولد طاهيًا ، وإنما يتعلمون هذه المهنة ، وأنه في كل مرة يقرأ كتابًا في مجال عمله ، يبدأ في تطبيق ما يتعلمه في ساحة العمل .

لقد كان يوجد لنفسه مزيدًا من العمل ، كما كان يؤدي العمل بشكل أفضل .

وكان وولتر يرى أن النجاح الحقيقي ، الذي يرغب في تحقيقه ، هو أن يتذكره الناس باعتباره مبدعًا في مجاله . وأن موضوع الطعام ارتباط عائلي بالنسبة إليه ، وأنه يربط بينهم وبين الماضي . لم يكن يعتبر النجاح يتمثل في مقدار مايربحه من مال .

يقول :

« كنت أسعد جدًا ، إذا استطعت في نهاية اليوم أن أجعل عشرين عميلاً يشعرون بالرضا عن عملي » .

لقد كانت مطاعم وولتر تحقق إقبالاً كبيرًا من الناس ، مع أنه لم يولد طاهيًا . لقد صنع نجاحه بالدراسة والعمل ، والاستمتاع بهذا العمل ، ومحاولة إسعاد الآخرين ، وليس مجرد الحصول على الربح .







16

رتب أولوياتك بشكل صحيح

حين تقوم بقلي السمك لابد من وضع الزيت في الإناء على النار أولاً ، ثم وضع السمك بعد تنظيفه وتتبيله في الزيت المغلي .

فإذا وضعت السمك أولاً ، ثم وضعت الزيت ثانيًا ، فالواجب أن تلقي كل ما في الإناء في سلة القمامة ..

أليس كذلك ؟!

إن ترتيب الأولويات أمر لابد منه لإنجاز المطلوب فالخطوة رقم واحد إذا جاء ترتيبها بعد خطوة أخرى كانت النتيجة الفشل والخسارة ، ولم يتحقق المطلوب .

ورغم أننا نعرف ذلك جيدًا ، إلا أننا نتجاهل هذه الحقيقة البسيطة في كثير من الأحيان ، أو نحاول اختزال خطوات لايجب اختزالها ، فتأتي النتائج عكس المأمول ، ثم يتساءل البعض - في غباء - لماذا لم أحقق النجاح ؟!

ينبغي ترتيب الأهداف وفقًا لأولوياتها ، بحيث تتبع الخطوة الأخرى في تناسق ، وفق الترتيب الواجب .

إن هؤلاء الذين يحققون النجاحات في حيواتهم ، يتمتعون بقدرة جيدة على ترتيب الأولويات .



يعمل (جيمس ماكنتاير) محققًا في حوادث الطائرات . ويتلخص أسلوبه في العمل في أنه عند وقوع الحادث ، يحاول فهم ماانتهت إليه الأمور ، ثم يحاول استشفاف الماضي ليرى كيف بدأت الأحداث .

هذا المحقق المتميز نشأ في فقر مدقع ، ثم التحق ليعمل طيارًا بالبحرية ، ثم لم يلبث أن تخرج من الجامعة . ولم يكن يحب الحديث عن طفولته ، التي عاشها في هذا الفقر .

يقول :

« لايمكنني الآن تخيل كيف استطعت العيش في هذا الفقر الرهيب . لقد كان على أن أعيش يومي فحسب ، لذا لم أكن أعلق آمالاً كبيرة على المستقبل ، لقد ضمن لي التحاقي بالأسطول حياة معقولة ، ودفع لي مصروفات الدراسة الجامعية بعد أن التحقت به لأكون طيارًا .

لم يكن أمامي متسع للتفكير في المستقبل ، إذ كان علي أن أعمل سنوات في خدمة الأسطول ، لقاء المصروفات التي تكفلوا بها ؛ لذا كنت أعمل ما يجب عليَّ عمله بإتقان ، ثم لاأفكر فيما سوف يحدث بعد ذلك » .

لقد رتب جيمس أولوياته . فحين لم يكن عليه سوى العمل في خدمة البحرية لم يفكر إلا في إتقان عمله ، ثم بعد ذلك بدأ يفكر فيما يجب عليه عمله . لقد كان ينظم أموره بشكل مرحلي ، حتى وصل إلى المكانة التي ينشدها .






17

فتش عن الحكمة أينما كانت

قد تعثر على وظيفة لاتتناسب مع طموحاتك ، وترى أنها أقل شأنًا من أن تنفق فيها الجهد والوقت ، ولكن لابأس من قبولها .

فدخولك عالم مليء بالخبرة ، التي يمكن أن تعينك في حال عثورك على الوظيفة التي تطمح إليها يمكن أن يحقق لك النجاح ، الذي قد لاتحققه دون هذه الخبرة . فسوف تحصل على خبرات جديدة ، وأفكار جديدة ، وتجعلك هذه الوظيفة التي ترفضها أكثر دراية بسوق العمل ومتطلباته .

ربما يكون هذا بداية طريق المعرفة العملية ، التي تحتاجها إلى جانب دراستك النظرية ، بل ربما تكتشف أن تلك الوظيفة التي كنت ترفضها أنسب الوظائف ، وقد يستهويك العمل فيها .

وربما - أيضًا - اكتشفت أن خططك للمستقبل قد جانبها الصواب ، بعد أن تكتشف من خلال تلك الوظيفة (التي كانت مرفوضة) أن في خياراتك عيوب لم تكن قد اكتشفتها قبل العمل في تلك الوظيفة المنبوذة .

كما أن العمل التطوعي من أجل إسعاد الآخرين يزيد أيضًا من فرص الحصول على وظيفة أفضل ، فربما التقيت أثناء عملك التطوعي أناسًا لم تكن لتلتقي بهم في ظروف عمل أخرى ، كما يمدك بالخبرة والثقة ، إضافة إلى نوع من الرضا عن النفس ، من



شأنه أن يحمسك ويجعلك أكثر تفاؤلاً .

إن أي عمل ، حتى إذا كان بلا مقابل ، يحشد لك مجموعة من الخبرات ، ويطلعك على حكمة من سبقوك في مجال العمل والحياة .

لذا ..

ابحث عن الحكمة والخبرة ، مهما كلفك ذلك .



كان (فريد مارزوتشي) يحلم بأن يكون رسامًا ، وأن يكون عيشه من ريشته ، لكنه وجد أن العمل بالرسم لايكسب عيشًا ، فاضطر للبحث عن عمل قريب من اهتماماته في مجال الدعاية والإعلان ، لكنه لم يعثر على وظيفة .

اضطر للعمل في سلسلة صيدليات لديها قسم خاص بالدعاية ، وكان ذلك العمل دون أن يتقاضى أي أجر على الإطلاق . كان يريد أن يعمل بدل أن يمكث يومه في البيت ، أو متسكعًا في الطرقات .

في خلال بضعة أسابيع اكتسب فريد خبرة مهنية ، ثم لم يلبث أصحاب سلسلة الصيدليات أن عينوه في وظيفة لديهم مقابل أجر معقول .

اختزن فريد خبرته من العمل في سلسلة الصيدليات وتراكمت لديه الخبرة ، فعمل في عدد من وكالات الإعلان ، ثم أسس



مشروعه الخاص الذي أصبح يقوم من خلاله بتصميم الإعلانات ، وهو العمل الذي كان يتطلع إليه .

يتذكر فريد عمله الذي كان دون مقابل فيبتسم قائلاً :

« كنت في حاجة إلى فرصة .. مجرد بداية . ثم بعد ذلك لم أعد في حاجة إلى العمل دون مقابل » .



النجاح لا يأتي من إثارة حماس كاذب

تستطيع أن تصرح لنفسك بأنك قادر على تحسين الأوضاع ، أو أنك قادر على الحصول على الوظيفة أو المنصب الأعلى .

وحين تفعل هذا تشعر بالحماس والنشاط في اتجاه ما أخبرت به نفسك ، ثم تكتشف أن هذا التحفيز لم يؤت ثمارًا في المرات القادمة .

وهذا هو الطبيعي ..

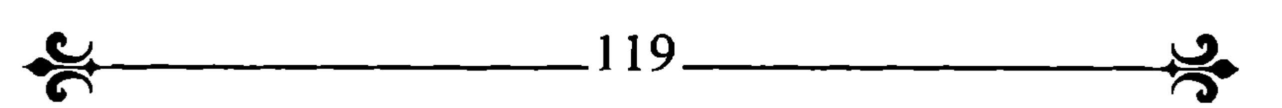
فتحفيزك نفسك قد ينجح مرة ، لكنه لن ينجح في المرات كلها ، فالآثار التي يتركها التحفيز الكاذب ، أو غير المنطقي ، أو المبني على غير أساس تكون مؤقتة ، ثم يتلاشى تأثيرها فيما بعد .

وحين لاتتحقق النتائج التي كنت تقنع نفسك بأن في إمكانك تحقيقها تصاب بالإحباط ، ثم في المرة التالية لن يتبقى لك سوى ذكريات الفشل السابق .

إن النجاح لايأتي من تحفيزات خادعة ، وإنما يأتي ـ كما نكرر دومًا ـ من جهد مستمر ، ومثابرة دائمة وحماس غير منقطع ، ورؤية سليمة للأشياء .

إياك والحماس الكاذب ، ولكن اجعل الفشل درسًا دافعًا .





عندما كان (دافيد سينار) في الخامسة عشرة من عمره أصيب في حادث سير ، حيث أخبره الأطباء أنهم ربما يضطرون إلى بتر إحدى ساقيه ؛ مما جعله يظن أن حياته قد انتهت .

وبعد أن أصبح في الثلاثين لم يفتأ يتذكر هذا الحادث ، الذي يرى أنه أنقذ حياته من الدمار والضياع . لقد كان يعيش عيشة لا معنى لها ، ولم يكن يهتم بأي شيء ولا لأي شخص ، كما لم تكن لديه رغبة في الدراسة .

لكنه بعد الحادث بدأ يبحث عن أمل جديد ، وفرصة أخرى للحياة ، وتبين له أن ذلك يحتاج إلى ثقة بالنفس واستحقاق للعيش الكريم .

استطاع دافيد أن يتحول إلى دراسة رياضة الكاراتيه ، واستطاع أن يستعيد قدرته على استخدام ساقه بعد تدريبات طويلة ، وأصبح شخصًا رياضيًا ، بل أصبح شعلة من الحماس .

يقول دافيد :

« إن الإخلاص والالتزام ينبعان من أعماق الإنسان ويعيناه على تحقيق أهدافه » .

لقد تحول دافيد إلى مندوب مبيعات ناجح في مهنته ، كما أنه حصل على الحزام الأسود في لعبة الكاراتيه ، إضافة إلى أنه يعتبر نفسه موسيقيًا ناشئًا .

لقد تعلم أن الأفكار الإيجابية ، التي تصاحبها أفعال إيجابية تعني حياة أكثر نجاحًا .



لا تتحدث بسرعة

هناك حقيقة يغفل الكثيرون عنها ، مؤداها : أن التفاعل مع الآخرين لايعتمد - بالضرورة - على عدد الكلمات التي تقذفها في وجوههم قذفًا .

من الممكن أن يكون لدى المرء الكثير مما يود قوله ، تعبيرًا عن رأيه ، أو عما يجيش في صدره من أحاسيس ومشاعر .

لكن الواقع يؤكد إنه ليس بكثرة عدد الكلمات يمكن إقامة جسور التواصل مع الآخرين ، كما يؤكد أن الأمر على العكس من ذلك ، إنه يرتبط بعدد الكلمات التي يمكن أن يفهمها الآخرون فحسب .

إن المتحدث الجيد هو ذلك الذي يمكنه التعبير عن أكبر عدد من المعاني بأقل عدد من الكلمات .

وهو الذي يتحدث بتؤدة وعلى مهل ، دون أن يصيب المستمعين بالملل ، من جراء البطء المبالغ فيه .

كما أن التحدث بطريقة متمهلة أدعى إلى إثارة اهتمام المستمع ، وأكثر تحفيزًا له على الإنصات ، إضافة إلى استيعابه التام ، على اعتبار أن كثير الكلام ينسي بعضه بعضًا .

وقد قام بعض الباحثين المهتمين بدراسة طرق الكلام المختلفة





بدراسة تبيَّن لهم من خلالها أن هؤلاء الذين يتحدثون ببطء من أكثر الناس ثقافة ومعرفة ، كما أنهم يتحلون بكثير من الثقة بالنفس ، وأنهم أكثر ذكاء من هؤلاء الذين يسرعون في نطق الكلمات .

❖ ❖ ❖

اشتهر (دافيد برينكلي) رائد الشبكات الإذاعية في إذاعة (NBC) بأسلوبه الخطابي المميز ، وكان يقوم بتقديم برنامج إخباري تحليلي شهير هو برنامج (هذا الأسبوع ـ This Week) .

ويرجع دافيد نجاحه إلى نصيحة ألقاها إليه أحد أساتذته ، وذلك حين قال له :

« كلما تحدثت أسرع ، انخفضت نسبة استيعاب الجمهور لما تقول » .

يقول برينكلي :

« لقد عملت بهذه النصيحة دائمًا ، وكنت أتذكرها طوال الوقت ، وفهمت مغزاها جيدًا ، وهي التي شكلت أسلوبي في الحديث إلى الجمهور » .

لقد نجح برينكلي لأنه كان يتحدث بسرعة أقل من تلك التي يتحدث بها المذيعون الآخرون .







مكانتك تعتمد على اتجاه بصرك

بعض الناس ينظرون إلى هؤلاء الذين حققوا نجاحات أقل مما حققوه .

والبعض الآخر ينظرون إلى هؤلاء الذين حققوا نجاحات أعظم مما حققوه .

ومشاعر النجاح تعتمد على موقعك من هؤلاء الذين حققوا إنجازات أقل منك .

بينما مشاعر الفشل تعتمد على موقعك من هؤلاء الذين حققوا إنجازات أكبر منك .

فمشاعر الإنسان ، وبالتالي قوته الدافعة أو تثبيط همته ، تعتمد على إطاره المرجعي ، بنفس القدر الذي تعتمد على ماسبق أن حققه من إنجازات .



كان (روجر) يعمل محاسبًا بإحدى الشركات في منطقة (كليفلاند) . وكان قد أتم في عمله عامه الرابع والعشرين حين استُدْعي ذات صباح إلى مكتب الرئيس ، الذي أخبره أنه تم الاستغناء عنه .



ورغم أنه كان يتوقع مثل هذا الحدث إلا أن كيانه تزلزل حتى النخاع - كما يقول - لقد استنكر ماحدث ، إذ كيف يحدث له هذا بعد العمل بالشركة كل هذه السنوات ؟

وعلم روجر من خلال اطلاعه بحكايات لبعض الذين تم الاستغناء عنهم ، وكانت النتيجة دمارهم الكامل ، حتى أنهم كانوا يرتدون ملابسهم كل صباح ثم ينطلقون خارجين من بيوتهم ، رغم أنه لم تعد لديهم وظائف ، وذلك بسبب عجزهم عن مواجهة أسرهم وجيرانهم بما حدث لهم .

بدأ روجر ينظر إلى الأمر من موقع آخر ، فرغم أنه كان يشعر بالحسرة نتيجة رفضه ، إلا أنه تذكر أن هذه السنوات التي قضاها في عمله لأكثر من عشرين عامًا قضاها مستمتعًا بهذا العمل ، واكتسب خلالها ثقة رؤسائه مما أتاح له أن يوفر لأسرته حياة كريمة .

بدأ روجر في القيام بعمل تطوعي وجمع بعض المال ليبدأ مشروعًا خاصًا به .

يقول روجر :

« إذا عجزت عن الثبات في مواجهة العقبات التي صادفتك ، فامنح نفسك وقتًا لتفكر في هؤلاء الذين لا يرون إلا العقبات ، وإلى ماآلت إليه أحوالهم ، عندئذ سوف تتبين كم من الخير يحمله لك المستقبل » .









استثمر ميولك الطبيعية

هناك شخص يتسم بالخمول ، وآخر يشتعل حماسة ونشاطًا .

وهناك من ينفق وقته كله في العمل ، وآخر ينفق وقته فيما لا طائل من ورائه .

هناك من يشتري الدوريات والمجلات التي تزيد من معرفته بعمله ويدفع مقابل ذلك ، وهناك من لايفكر في شراء مطبوعة تتحدث عن آخر ماوصل إليه العمل .

وهناك من لا يسعفه وقت العمل لإنجاز كل عمله فيصطحب الأوراق معه إلى المنزل ؛ ليكمل عمله دون مقابل إضافي ، وهناك من يشمئز من مجرد العمل الإضافي بلا مقابل .

فما الفرق بين هذه الأضداد من الشخصيات ؟!

إنه الاهتمام .. الميل الطبيعي للإنجاز .. حب العمل .. الشعور بالمسئولية .

وكل مايقوم به الإنسان عائد إلى اهتماماته الخاصة ، وميوله الطبيعية . إذ أن من يميل إلى عمله يفعل كل مابوسعه ؛ ليزيد من قدرته على الأداء ، فيستثمر كل طاقاته ، ويعمل في اتجاه مايميل إليه بالفعل .





والذين يرفضون بذل الجهد في العمل ليست لديهم ميول طبيعية تجاه أعمالهم ، ونظرتهم قاصرة ، إذ أنهم يفضلون العائد السريع على المكانة المستمرة على المدى البعيد ، لذلك يتميزون بالخمول ، ويحاربون المبدعين ، ولايستريحون إلى المخلصين في العمل .



تقوم (جوين) بتدريب الكلاب منذ بدأت حياتها العملية ، وقد أدركت بعد فترة أنها لم تكن تقوم بتدريب الكلاب في واقع الأمر ، إنما كانت تقوم بتدريب أصحاب هذه الكلاب !

في هذا الشأن تقول :

« لقد كنت أُعلّم الناس كيف يتعاملون مع الكلاب ، بحيث يكافئون الكلب على سلوكه الجيد ، ويعاقبونه على السلوك السيئ . لقد بدا لي أن الكلاب ليست هي التي تعاني من التناقض وعدم الانسجام ، بل الناس .

فالبعض يضحك ملء شدقيه حين يلتقط الكلب جوربًا من بين أصابعهم ، لكنهم يغضبون إذا هاجم الكلب الجوارب والأحذية الجلدية .

والبعض يتعامل مع الكلب بطريقة صارمة ، في حين تدلله الزوجة (أو العكس) بحيث تتستر على أخطائه » .

وترى جوين أنه إذا كان الكلب يتصرف من منطلق



(مصلحته الخاصة) فإن الأمر يتعلق ـ كذلك ـ بمصلحة صاحبه الشخصية . وأنك إذا لم تهتم بما يمكن أن يحدث لجواريك ، فإنه لامعنى لمصلحتك الشخصية .





22

كن كما تريد .. لكن لا تنس أنك واحد من الفريق

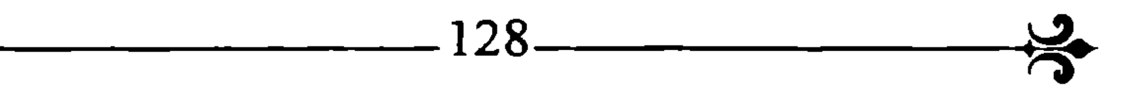
بعض الشركات تعقد دورات تدريبية لموظفيها بهدف تنحية السمات الشخصية لكل فرد جانبًا ، والعمل كفريق واحد متجانس .

ولأن لكل إنسان طبيعته الخاصة ، التي قد تتعارض مع طبائع الآخرين فإن على المرء ألا يفقد ذاته ، ولكنه في الوقت نفسه عليه أن يتعامل مع الآخرين بشكل جماعي ، يقتضي منه القيام بالدور المطلوب منه أداءه ، بعيدًا عما يحب أو يكره أو يعتقد ، وإلا فليس له مكان في فريق العمل .

إن ترك عاداتك وتقاليدك جانبًا ، إذا تعارضت مع قواعد العمل ، أمر لابد منه للنجاح ضمن الفريق ، فإذا عدت إلى حياتك الخاصة يمكنك ممارسة ماتحب وفعل ما تريد ، فالأمر عندئذ مرده إليك .

وليس معنى ذلك أن تتخلى عن عقائدك ، أو تتنازل عن أشياء تعني لك الكثير ، لكنه يعني ألا تفرض معتقداتك فرضًا على الآخرين في مجال العمل .







تربى (بوبي ريتشاردسون) لاعب فريق البيسبول في فريق نيويورك خلال خمسينيات القرن الماضي تربية محافظة ، إذ أنشأه والداه نشأة دينية ، فلما التحق بمجال الرياضة انتقل إلى مناخ آخر ، ليس فيه مراعاة للقيم الدينية كما تربى عليها ، فكان يخجل من وصف ما يحدث لعائلته عند العودة إلى المنزل .

أدرك بوبي أن عليه الاحتفاظ بثقافته الدينية ، لكنه أدرك ـ كذلك ـ أنه ليس من حقه فرضها على الآخرين . ولذا قام بتأسيس ما أسماه (مصلى لاعبي البيسبول) . حيث كان يلتقي فيه مع البعض من زملائه في الفريق .

يقول :

« كان ينبغي أن أفعل شيئًا لكيلا يبتلعني دوري البيسبول ، بحيث أصبح إنسانًا آخر ، كما أنه لم يكن من الممكن أن أفرض أسلوب حياتي ومعتقداتي على الآخرين . فلما أقمنا (المصلى) أتاح ذلك لي أن أكون واحدًا من أعضاء الفريق خلال وقت العمل ، وأن أكون نفسي في باقي الأوقات .







23

حاور بقوة .. أو انسحب

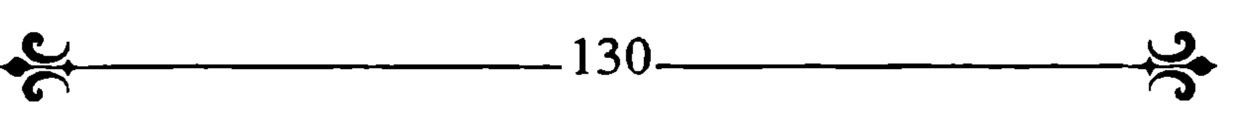
الحوار بين شخص وآخر ، أو بينه وبين مجموعة من الأشخاص يهدف إلى توضيح وجهة نظر ما ، أو إثبات حقيقة ، أو دفاع عن موقف .

والتفاوض محاولة للحصول على أفضل المكاسب من خلال الحوار .

ومالم يكن المرء قادرًا على الحوار ، وبالتالي على التفاوض ، فإنه لن يحقق شيئًا مما يريد ، بل سوف يخسر الكثير ، وقد يفقد عمله ، كما قد تلاحقه صفة الفشل أو العجز ، أو العي .

أما الانسحاب في بداية الأمر حين يرى الإنسان أنه ليس مؤهلاً للدخول في حوار مع شخص ما ، أو أن محاولاته ستكون ضعيفة . دون المستوى ، فإن هذا الانسحاب أفضل من الاستمرار مع عدم القدرة .

والقدرة على الحوار تعتمد على مجموعة من المهارات الأخرى كالثقة بالنفس ، والقدرة على التعبير ببلاغة ، والشجاعة ، والبعد عن الاستفزاز أو التهديد . وفيما بين الصراحة الكاملة وعدم كشف الأوراق إلا في الوقت المناسب يمكن للشخص أن يحقق نتيجة جيدة من خلال التفاوض .



وحين يمتد وقت النقاش يعتمد الأمر على القدرة على الاستمرار ، مع وجود الثقة وعدم نقصانها ، كما يعتمد على الصبر ، فمن لايتحلى بالصبر في مثل هذه المواقف يأتي الحوار في غير صالحه .

وكلما ارتفعت ثقة الشخص بنفسه قلت التنازلات التي يقدمها ، وأمسك بزمام الأمور ، فإذا قلّت الثقة (أو ضاعت) ربما خسر كل شيء وخرج صفر اليدين .

إذا لم تستطع أن تفاوض بقوة وثقة ، فإن الانسحاب أفضل لك .



(روبرت جوتليب) يعمل منذ فترة طويلة في مجال النشر ، حتى أصبح رئيس تحرير مجلة (New Yorker) . ونظرًا لخبرته الطويلة فقد كان كثير من مشاهير الكتاب ـ مثل (جوزيف هيلر) و(تومي موريسون) ـ حريصون على معرفة آرائه وملاحظاته النقدية على أعمالهم .

كان روبرت يتمتع بقدرة عالية فيما يتعلق بالتفاوض بشان أي من أنواع الكتابة ، بدءًا من السعر ، ووصولاً إلى كيفية استخدام علامات الترقيم . حتى أنه كان يقترح أحيانًا عناوين للكتب خلاف تلك التي وضعها مؤلفوها .

ولدى روبرت نظرية بسيطة فيما يتعلق بالتفاوض في أي شأن .

يقول :

« إذا كنت سوف تردد كلمات مثل (جيد .. لا أدري .. ربما ..



مارأيك) فإن هذا لن يفيدك في إقناع الآخرين ، بينما مايفيدك حقًا هو أن تكون قادرًا على قول ماتقتنع به ، بطريقة لاتحمل في طياتها أي شبهة استهزاء ، أو مراوغة .

وعليك أن تكون مقتنعًا بأنك على حق فيما تتفاوض بشأنه ، أما إن كنت لاتصدق نفسك فلن تحقق شيئًا خلال أية مفاوضات ، ومن الأفضل - والأكرم - لك أن تنسحب في هذه الحالة » .







العمل التطوعي يزيد من شعورك بالأهمية

إن الذين يتوقفون عن بذل الجهد ، مالم يكن لهذا الجهد مقابل مادي يمكن اعتبارهم من قصار النظر . فليس من أجل المال وحده ينبغي أن يعمل الإنسان .

فالنظرة (الأنانية) هي التي تمنع البعض من مد يد المساعدة لغيرهم ، وتجعل العمل من أجل إسعاد الآخرين مسألة غير واردة في تفكير هؤلاء ، فهم يعتبرون ذلك مضيعة لوقتهم ، وإنفاقًا لجهودهم دون جدوى .

غير إن انشغالك بعمل تطوعي ساعة واحدة خلال الأسبوع يشعرك بأنك في حال أفضل ، وأن كثيرين أضحوا بحاجة إلى مساعدتك ، وهذا يزيد من شعورك بالأهمية ، ويفتح لك أبوابًا جديدة من النشاط والطاقة ، كما لو كنت تؤدي ضريبة عن صحتك ، فتغدو عندئذ أكثر تفاؤلاً ، وأكثر إقبالاً على العمل والنشاط .

صحيح أن العمل التطوعي يهدف إلى مساعدة الآخرين دون مقابل ، لكنه يشعرك بأنك أصبحت شخصًا مهمًا يعلق عليه



الآخرون الكثير.

وقد أظهرت بعض الدراسات أن هؤلاء الذين يقومون بأعمال تطوعية تزداد نسبة رضاهم عن وظائفهم بنسبة 25 بالمائة ، مقارنة بالآخرين ، الذين لا يقومون بأي عمل تطوعي ، وأنهم يتحلون بصفات الأدب مع زملائهم ، ومع الآخرين ، كما أنهم أكثر صبرًا على تحقيق الخطط طويلة الأمد .







تعلّم ما يجب أن تتعلمه

أيهما أفضل : أن تغيب عنك أسرار العمل وخبراته وأنت تحاول إيهام زملائك بأنك تعرف كل شيء ؟

أم أن تتعلم مايجب عليك تعلمه ، وإن بدوت جاهلاً ذات مرة ؟

إن المداراة لاتفيدك ، وإظهار النفس بمظهر العارف بكل شيء لن يفيدك ، بل سوف تتكشف الأمور ذات مرة ، ويبدو حجم الجهل بالعمل الذي تتمتع به . ومن ثم قد تفقد وظيفتك ، فإن كنت أنت صاحب العمل ، فلسوف تخسر عملك ، وتعلن إفلاسك ، نتيجة تراكم جهلك بالأمور ، وعنادك بشأن محاولة الإيهام بأنك تعرف .

ليس عيبًا أن تعلن عن حاجتك للمعرفة وللمشورة ، والأفضل أن تتعلم ما أنت بحاجة إلى تعلمه ، لكي تؤدي عملك بشكل جيد .



يدير (بات فلين) أحد المصانع الصغيرة في ولاية (فرجينيا الشمالية) ، وهو يعمل على تعليم موظفيه الفارق بين الشكل والمضمون . إذ أنه يرى أن الناس إذا اهتموا بالشكل دون المضمون لما كان من الممكن أن نشاهد إنسانًا يسير على سطح القمر ، فقد كان التركيز حينئذ سوف يكون على صورة الرواد الثلاثة وهم يتزاحمون أمام باب مركبة الفضاء ، لتظهر صورهم على شاشات



التلفاز في أنحاء العالم .

يقول فلين :

« لو أن الأمر اقتصر على تفضيل الشكل على المضمون ، لتوقفنا عن صنع منتجات كثيرة لكل منها غرضه ، ولم تكن لتحقق أية فوائد على الإطلاق » .








لا تشعر بالعجز

إذا كانت الفكرة الأخرى أفضل

يتخذ الشخص قرارًا من القرارات ، ثم يبدو له أن هناك رأيا أفضل يعرضه أحدهم ، أو يكتشفه هو بنفسه ، فيظل يلوم نفسه : لو أنني لم اتخذ هذا القرار .. لو كنت فعلت (كذا) ..

عندئذ تبدأ في ذهنه سلسلة من الأسئلة التحليلية ، التي لاتفيد ، إذ أن القرار تم اتخاذه وانتهى الأمر ، وكل مايمكن لمثل هذه الأسئلة أن تفعله هو أن تقلل من شأن القرار الذي سبق اتخاذه ، وبالتالي يفقد المرء حماسه وحيويته ، ثم يتقوقع على ذاته ، ويصاب بالارتباك ، ويصبح أقل جرأة على اتخاذ القرارات بسرعة وحسم ، في المواقف التي تتطلب سرعة القرار .

إن الشعور بالعجز نتيجة اكتشاف قرار جديد أفضل لا يفيد في شيء ، بل يفقد المرء ثقته بنفسه . ومادام المرء قد اتخذ القرار بناء على ماتوفر من معلومات ، ومالديه من إمكانات فقد أدى دوره المطلوب ، فإذا اكتشف أن هناك قرارًا أفضل فلا ينبغي عليه الحط من شأن قراره الأول ، وإلا فإن الشعور بالعجز في مثل هذه الحال سوف يكلفه الكثير ، ويصيبه بالحيرة في كل مرة ينبغي عليه فيها اتخاذ قرار جديد .



إن الذين يعمدون إلى تخيل أن هناك قرارً كان يمكن أن يكون الأفضل تقل نسبة رضاهم عن قراراتهم عن 46 بالمائة ، قياسًا على هؤلاء الذين لا يقضون وقتهم في تخيل ماكان من الممكن تحقيقه لو لم يتخذوا القرار الآخر .



يقول (ميجول أرتيتا) الذي يعمل في مجال صناعة الأفلام :

« إن العاملين في هذا المجال يكونون على استعداد للقيام بأي شيء لصناعة أول أفلامهم » .

فقد عانى ميجول الكثير من أجل صناعة أول فيلم من أفلامه ، فكان يتعرض لضغط مستمر ، حيث إن قراره يجب أن يضع في الاعتبار موافقة الممولين على هذا القرار ، وحين يفاجأ بأنهم قرروا عدم تمويل فيلمه يعود من جديد إلى التفكير في التنازلات التي قدمها من أجل ذلك التمويل والتغييرات التي أدخلها على أفكاره وقراراته من أجل إرضائهم .

في النهاية قرر ميجول أنه إذا كان عليه أن يصنع فيلمًا فيجب أن يكون الفيلم راجعًا إلى قراره هو ، ورؤيته هو ، وأنه لن يتخذ قرارات مخالفة لمجرد الحصول على موافقة الممولين . إذ أن مطاردة المال والسعي وراءه تشبه كلبًا يحاول الإمساك بذيله ـ كما يقول ـ .

وحين قرر أن يحصل على المال من هؤلاء الذين يحترم آراءهم ويشعر بالارتياح نحوها استطاع توفير التمويل المالي لفيلمه الأول ،



الذي نال إعجابًا كبيرًا من الجمهور والنقاد على حد سواء . وخرج فيلمه الأول Star Maps)) إلى الوجود بعد أن توقف عن التفكير في الوهم .





27

نجاح مستمر أفضل من التطلع إلى القمة

ربما يكون الوصول إلى القمة ممكنًا ، نتيجة التخطيط الجيد ، والكفاح المستمر ، والمثابرة الدائمة ، مع شيء قليل من التوفيق ، فهذا يحدث كثيرًا .

لكن الاحتفاظ بهذه القمة ، والتربع عليها لمدة طويلة يقتضي تخطيطًا جديدًا ، وكفاحًا جديدًا .. ومثابرة من نوع آخر ، إنه عمل يحتاج إلى أضعاف ذلك العمل الذي أدى للوصول إلى القمة .

والاحتفاظ بالقمة يقتضي إدراك كيفية سير الأمور أولاً بأول ، ومعرفة أن هناك من يتطلع إلى إزاحة المتربع على القمة ليحل محله ، وإلى مقاومة نوازع الركون والدعة في النفس ، إذا اكتفت بمجرد الوصول .

لذلك فإن تحقيق نجاح دائم مستقر - يقل عدد المنافسين لك فيه - أفضل بكثير من الوصول إلى القمة التي يتصارع عليها كثيرون ، صراعات قد تخرج بهم عن قواعد الشرف والأخلاق الكريمة .

ومن الطريف في هذا الشأن أن إحدى الدراسات ، التي أجريت على أبطال الرياضة الأوليمبيين أظهرت أنهم ذوو قدرات عالية ، ورغم ذلك فإن نصف عدد هؤلاء الأبطال يجدون مصاعب شديدة في التكيف مع المهن التقليدية حين يعتزلون الرياضة .





.. ذلك لأنهم لايستطيعون الوصول إلى القمة في مجال الأعمال ، مثلما كان الحال معهم في مجال الرياضة . ولأنهم نالوا المجد والشهرة أثناء حياتهم في الملاعب ، فإن إحساسهم بأنهم يجب أن يكونوا على القمة في المجالات الأخرى يعجزهم عن التكيف مع وقائع الأمور . إذ تنحسر عنهم الأضواء ، وتتراجع شهرتهم ونجاحهم والثروة التي كانوا يحصلون عليها حين كانوا يمارسون الرياضة .

إذن ..

فالأفضل تحقيق نجاح دائم .. مستقر .. راسخ بدلاً من قمة يمكن الانزلاق من فوقها لأتفه الأسباب ، كما يصعب الاحتفاظ بها طويلاً ، أو إلى الأبد .



تعمل (باتريشيا ويشنر) من نيويورك في بيع الزهور ، وقد باعت الزهور لعشرات الألوف من الناس خلال فترة تقرب من الأربعين عامًا .

تلقت باتريشيا عرضًا رائعًا لتزيين البيت الأبيض بالزهور في إحدى المناسبات القومية ، ولم تصدق نفسها ، إذ كانت لاتعرف عن هذا المكان سوى ما تراه من صور له في نشرات الأخبار أو الصحف أو غير ذلك . ولم تستطع أن تتخيل نفسها داخل المكتب البيضاوي الذي يحتله رئيس الولايات المتحدة .

ورغم الإثارة التي أحاطت بها فقد استطاعت أن تركز اهتمامها في عملها ، إذ أنها رأت أنه رغم أن الأمر مثير ، وستحصل

بسببه على مكافآت ضخمة إلا أنه يجب عليها أن تتابع عملها ، بعيدًا عن تلك المرة التي تُزين فيها البيت الأبيض .

كانت ترى أن عليها إدارة مشروعها الخاص بعيدًا عن كل تلك الإثارة ، وتهدف إلى تأسيس عمل يدوم إلى الأبد يرثه أولادها من بعدها .

اكتشفت باتريشيا أنها رغم كل معرفتها بأسرار الزهور إلا أنها لاتمتلك خبر كافية في شئون التسويق، كما أدركت أن عليها الإلمام بالصناعات الأخرى ، لأنها تواجه مشاكل تشبه تلك التي تواجهها صناعة الزهور فالتحقت بإحدى الحلقات الدراسية . مما ساعدها على توسيع قاعدة المتعاملين معها ، حتى أن البيت الأبيض استعان بها من جديد .









تقبل ما ليس من قبوله بد

إن هؤلاء الذين لايؤمنون بالقدر ، وبحدوث أمور لا دخل لأحد فيها إما عميان وإما مغرورون .

فآلاف الوقائع اليومية تثبت لنا حدوث كثير من الأمور ، التي لا دخل لأحد ـ ولا لشيء ـ في إعدادها وترتيبها .

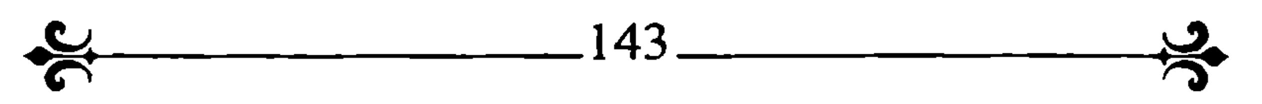
فالمرء يضع خطة لإنشاء عمارة ، يستقدم لها أكبر المهندسين ، وينفق عليها المبالغ الطائلة ، ويقوم بتنفيذ بنائها عمال مهرة . وقبل الافتتاح يصيب المدينة إعصار مدمر فتصبح العمارة كومًا من الحديد والأسمنت .

وقد تسقط قطعة حجر ضخمة من إحدى شرفات المنازل على شخص ، ربما لم يأت إلى المدينة إلا هذه المرة . لتقتله ـ هو ـ من دون الناس جميعًا ، الذين يمرون صباح مساء تحت هذه الشرفة .

أليست هذه أقدار يجب التسليم بها ؟!

هناك القدر ، الذي يمكن أن يتدخل في كل شيء ، فإذا جاءتك الرياح بما لا تشتهي سفنك ، من أمور لا يمكن دفعها بحال من الأحوال فعليك تقبل ذلك بصدر رحب ، إذ لابد من قبول ما ليس منه بد ، وإلا كنت كمن ينطح الصخر .

اجعل ماحدث لك من أمور لاقبل لك بها نقطة انطلاق إلى





فرصة جديدة .. ومحاولة جديدة .. وكلما زادت المحاولات زادت فرص الحصول على ثمار جديدة .

لقد اعترف 84 بالمائة من العمال المهرة أن القدر كان له دور كبير في توجيه دفة حياتهم ، وإن هناك فرصًا لم تكن متوقعة صادفتهم في حياتهم ، دون أن يكون لأحد دخل في إيجادها .



كان قدر (ستيفن) عندما عاد من عطلة دامت أسبوعًا أن يجد 660 رسالة بريد إلكترونية تنتظره . وهو مايعني القيام بعمل شاق للتعامل مع هذا العدد الضخم من الرسائل .

ومما كان يزيد من ضيقه أنه يتلقى أحيانًا رسائل من أشخاص لا تبعد مكاتبهم عن مكتبه أكثر من ثلاث خطوات . وهو مايراه قضاءً على قدرة المرء لإنجاز العمل . وخفضًا لإنتاجية الفرد اليومية . ورغم ذلك فقد كان يرى أن إغلاق بريده الإلكتروني سوف يجعله خارج دائرة التعامل ومتابعة الأمور ، وهو مايشكل توقفًا كاملاً لحياته ونشاطه .

عندئذ بدأ ستيفن يتقبل الأمر الواقع ، إذ لابد من القبول بما ليس منه بد ، فبدأ يتجاوز الرسائل غير الهامة ويحرص على الرسائل الهامة . واستطاع أن يدرب نفسه على أكثر من عمل في وقت واحد ، كالرد على البريد والتحدث في الهاتف في وقت واحد .

إن رسالة واحدة من بين ألف رسالة هي التي يحتاج إلى التعامل معها ، والباقي مفروض عليه قسرًا .





يقول :

« إنها لعبة من ألعاب الحظ ، لكن عليَّ أن أواصل اللعب »





المستقبل ليس ـ بالضرورة ـ نتاج الماضي

تريد أن تنجح أليس كذلك ؟!

إذن ..

عليك استثمار اللحظة .. عليك التركيز على الحاضر ، فالماضي لا علاقة له بك سوى من حيث الدروس المستفادة ، أو المعلومات التي تم تسجيلها على صفحة الذاكرة .

لكن العمل من أجل المستقبل يكمن في اليوم .. في اللحظة الآنية .

إن النجاح يعتمد على ماسوف تفعله الآن ، أو ما يمكنك فعله الآن ، أكثر مما يعتمد على المؤهلات التي حصلت عليها في الماضي ، أو البيئة التي نشأت فيها .

هناك من لديه عوامل النجاح ، لكنه لايحققه في الواقع الحي .

وهناك من لديه العوامل نفسها لكنه يحقق النجاح .

إن الأمر ليس من السهل تقييمه بشكل دقيق ، فالماضي يتداخل مع الحاضر أحيانًا ، فيتحقق النجاح في المستقبل ، لكنه ليس نتاج الماضي بالضرورة ، فالماضي الذي نقصده هو ماقبل اللحظة الآنية .. اليوم .. الآن . والمستقبل الذي نقصده هو مابعد اللحظة الآنية .

إنك لاتملك سوى اللحظة ، فلا أنت بقادر على الإمساك بالماضي ، ولا أنت قادر على التحكم في المستقبل ، فلم تصل إليه بعد . لذا فسلوكك الآن هو المعول عليه في تحقيق النجاح .. أو الفشل .

ركز في اللحظة الحاضرة .. اغتنم ساعات اليوم ، واترك الماضي فقد ولى مع غياب شمس أيامه ، واعمل من أجل المستقبل ، منطلقًا من لحظتك الحالية .



عاش (جون بيترمان) طفولة فقيرة ، إذا طبقنا عليها معايير ماوصل إليه بعد ذلك ، فقد حول حياة الفقر إلى حياة أكثر ثراءً ورغدًا .

حين كانت لديه فكرة إنشاء (كتالوج) يحتوي البضائع التي تباع بالمفرد ، عرض فكرته على خمسة وثلاثين مستثمرًا رفضوها جميعًا ، أما المستثمر السادس والثلاثون فقد منحه مليون دولار ليبدأ في تنفيذ مشروعه !

كان جون يرى أن فلسفة البيع تعتمد على تنشيط الخيال ، أكثر مما تعتمد على مواصفات السلعة ذاتها ، وقد استطاع أن يحقق ماوصل إليه بالتركيز على اللحظة .

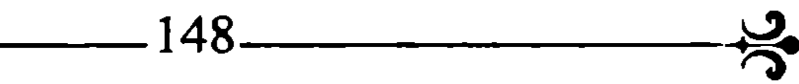
فلو أنه نظر إلى الماضي وتوقف عنده لما أنجز ما أنجز ، ولو أنه وضع رفض المستثمرين الخمسة والثلاثين في اعتباره لما توصل إلى من منحه الدعم المالي لبدء المشروع .





لقد ركز جون على لحظته .. على مايمتلكه بالفعل ، واعتمد على الخيال في تسويق مبيعاته ، فحقق النجاح المطلوب .









نم جيدًا .. نم ليلاً

من المعروف أن الإنسان لايمكنه الاستمرار في الحركة إلى مالا نهاية ، بل يجب عليه أن ينال قسطًا من النوم لمدة تختلف باختلاف الأشخاص والأعمار ، وتختلف طبقًا لإمكانات كل إنسان : العصبية والنفسية .

وقد تبين أن النوم أثناء الليل ، في غرفة مظلمة تقريبًا هو الطريقة المثلى التي تجدد نشاط البدن ، وتعيد إليه الحيوية والنشاط .

فالذين اعتادوا السهر يصابون بنوع من الخمول الجسدي أثناء النهار ، وتتجمد قدراتهم على التفكير المنظم أو تقل . كما أن النوم أثناء النهار لايعادل النوم ليلاً ، من حيث فوائده . عدا النوم ساعة الظهر ، حيث تكون الشمس في كبد السماء .

إذ أن دقائق من النوم في هذا الوقت يعيد النشاط إلى الجسد بشكل رائع .

وبعض الناس يميلون إلى النوم حين يصابون بالإحباط أو العجز ، وهو مؤشر يدل على أن الإنسان يحتاج إلى النوم حين يشعر بالعجز ، فيتجدد نشاطه ، ويعاود ذهنه العمل من جديد .

وكثير من الرجال الناجحين كانوا يسترخون في مقاعدهم



دقائق حين يشعرون بعجزهم عن التفكير ، فيستعيدون نشاطهم الجسدي والعقلي ، ليبدأوا رحلة جديدة من العمل والتفكير .

وهؤلاء الذين يفضلون السهر لإنجاز الأعمال إنما يقتطعون أجزاء من صحتهم وقدراتهم . ويؤثر ذلك على نشاطهم خلال ساعات النهار .

إن الطريقة المثلى لكي يعمل الجسد ، وسائر أعضاء الجسم بشكل نموذجي هي جعل الليل للراحة ، والنهار للعمل والسعي وسائر الأنشطة .



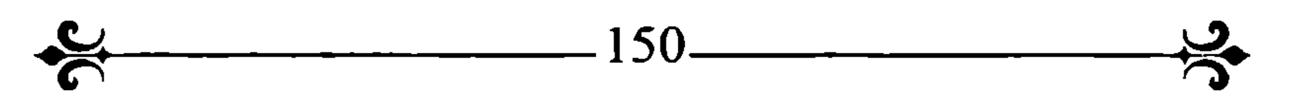
كان (مات) يشعر بالكسل دومًا ، فهو دائمًا ما ينام نومًا متقطعًا ، جعل حياته كلها تسير في بطء وبلادة ، وقد ظل على ذلك لسنوات .

يقول مات عن ذلك :

« عندما لاتحظى بما يكفي من النوم في عطلة نهاية الأسبوع ، فيمكنك أن تتخيل ماذا يحدث في صباح أول يوم من الأسبوع الجديد . فكيف بمثلي وقد ظللت سنوات لاأحظى بما يكفي من النوم .

قرأ مات أعلانًا عن دراسة يتم إجراؤها حول مشكلات النوم . فطلب موعدًا ثم ذهب إلى المركز الطبي صاحب الإعلان .

في المركز الطبي طلب منه الأطباء أن ينام في المركز عدة ليالٍ ،





وقاموا بتصويره ، وهو يحاول النوم ، وسجلوا ذلك على أشرطة (فيديو).

لاحظ الأطباء أن تنفسه لم يكن منتظمًا ، مما كان يوقظه دائمًا ، ويجعل نومه ليلة كاملة نومًا عميقًا أمرًا غير ممكن . فألبسوه قناعًا خاصة بتنظيم عملية التنفس أثناء النوم ، وقد أحال هذا القناع حياته إلى حياة أخرى مختلفة تمامًا .

يقول في هذا الشأن :

« أصبحت الآن أؤدي عملي بشكل أفضل ، كما أمارس واجباتي الزوجية بطريقة جيدة ، لم تكن موجودة من قبل ، كما أنني أصبحت أستمتع بكل ما أقوم به .





31

أنت المسئول أولاً وأخيرًا

أصبحت الشركات العملاقة إحدى سمات العصر الحاضر ، حيث لايمكن للمرء أن يتمتع بحريته الشخصية ، أو يتولى المسئولية بشكل منفرد .

فالشركات متعددة الجنسيات لايعرف العاملون فيها أين سيكون مكانهم في الشهر القادم ، أو الأسبوع القادم . فهي تعمل في أماكن مختلفة من العالم ، وينتقل موظفوها حسبما تقتضي الحال ؛ مما يفقد المرء قدرته على التخطيط للمستقبل بشكل دقيق ، فهو ينتظر دومًا أمر انتقاله إلى مكان قد يبعد عن مكان إقامته آلاف الأميال ، ليعيش في وسط مجتمع لايدري عنه شيئًا ، ولا يعرف عن ثقافته ، أو طريقة حياته أي شيء .

لقد أضحى التزام الشركة تجاه موظفيها أمرًا غير وارد ، بل هي ضرورات العمل ، التي تفرض آلياتها على سير الأمور .

ولو أنك ليس لديك عملك الخاص بك ، أو شركتك التي تديرها فلسوف يكون لزامًا عليك أن تتخذ قرارًا بشأن المكان الذي تريد أن تعمل فيه . لذا يجب أن تتقبل مسؤوليتك عن اتخاذ القرارات ،. وأن تكون على استعداد لاغتنام الفرص التي تسنح لك ، فالفرص تسير أمامك بسرعة البرق ، فإن لم تكن قادرًا على

اقتناصها بسرعة ولت عنك إلى الأبد .

تحمل مسئوليتك ، فهي تقع على عاتقك أولاً وأخيرًا .



نشأ الدكتور (بيرنارد هاريس) في قرية (جالوب) إحدى القرى المنعزلة القريبة من مدينة (نيومكسيكو) .

حين رأى رحلة أبوللو على شاشة التليفزيون أصبح حلم قيامه برحلة في الفضاء يسيطر عليه .

التحق هاريس بمدرسة الطب ، ثم انضم إلى سلاح الطيران الأمريكي ليعمل جراحًا . ثم أصبح رائدًا من رواد الفضاء المحنكين ، حيث بلغت مسافات سفره في الفضاء أكثر من أربعة ملايين ميل .

لقد كان يعلم أن طريقه لتحقيق أمله في السفر إلى الفضاء لم يكن سهلاً ، فليس هناك أحد في قريته لديه طريق سهل لتحقيق أحلامه ، ولم يكن يقبل من أحد القول بأنه غير قادر على تحقيق مايريد .

يقول :

« إذا كنت مؤمنًا بنفسك ، ولديك - بالفعل - القدرة الواجبة ، وأن تتصور لنفسك هدفًا محددًا ، فيجب عليك أن تتحلى بالصبر والتصميم والمثابرة لتحقيق ماتصبو إليه » .

ويلذ للدكتور هاريس أن يجلس مع التلاميذ الصغار ليروي لهم جانبًا من حياته ، ويخبرهم أن هناك وسيلة واحدة استطاع بها أن



يحصل على فرصة للطيران في الفضاء ، هي : أن موقفه هو الذي حدد ما وصل إليه من نجاح .









لاحظ القاسم المشترك بين الأشياء

لو تأملت في سيَر هؤلاء الذين حققوا إنجازات عالية لوجدت بينهم شيئًا مشتركًا ، قدلا يتبين لك للوهلة الأولى ، لكنك بشيء من التأمل الجاد يمكنك اكتشافه .

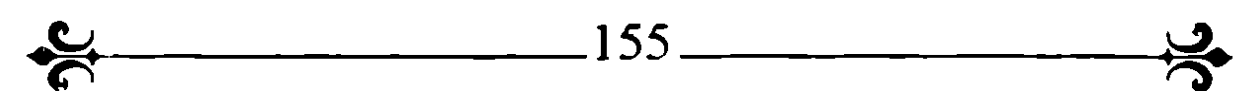
فهؤلاء الذين برعوا في مجالات العلم المختلفة ، وغيرها من المجالات كانوا يلاحظون نماذج لم يلتفت إليها أحد من قبل ، كانت سبب نجاحاتهم المبهرة .

إنهم يبحثون عن العلاقة بين الأشياء ، تلك العلاقة التي تجعل الأشياء تنسجم مع بعضها البعض ، أو تكمل بعضها البعض ، ثم يفكرون في تلك العلاقة ، التي لاتبدو من مجرد نظرة عابرة ، ومن ثم يفطنون إلى المعنى الحقيقي .

وأنت لكي تنجح يلزمك بعض الوقت لتفكر في تلك النماذج التي تحيط بك في كل مكان ، والتي لم يسبق لك الاهتمام بها ، أو التفكير فيها .

عندئذ ستجد قاسمًا مشتركًا ، ومعنى خفيًا يربط بين الأشياء . وبهذه المعرفة يمكنك الولوج إلى عالم النجاح برؤى ربما لايكون قد سبقك بها أحد .







عملية استخدام الديدان لتحويل النفايات إلى منتجات مفيدة هي الوظيفة التي يعمل بها (جورج بودروك) في شركة (كاليفورنياز أيكولوجي فارمرز) ، فهو يشرف على معمل به مائة وستون مليون دودة تأكل مايعادل وزنها من النفاية كل يوم ، ثم تقوم بتحويل هذه النفايات إلى سماد عضوي .

ويرى بودروك أن من الممكن جمع النفايات من الحدائق وملاعب الجولف وإعادة تدويرها بنسبة مائة بالمائة . وهذا حل جذري لمشكلة هذا النوع من النفايات .

إن الديدان التي يشرف على عملها عبارة عن آلة متحركة دائمًا . وبما أنه ليس بالإمكان إيجاد حواسب متفوقة لهذا العمل - رغم وجود الحاسبات التي تقوم بمليارات العمليات في الثانية الواحدة - فإن تحليل النفايات يستخدم تقنية أقل شأنًا ، ومع ذلك يجب القيام بهذا العمل ، ومواصلة البحث عن طرق وأساليب جديدة .

وهذا العمل إذا تم أداؤه بشكل صحيح فإنه يساعد البيئة التي يسعى الإنسان إلى تدميرها بوعي ، أو دون وعي ، كما أنه قد يحقق الثراء أيضًا .

يقول بودروك :

« ليس المهم ماتفعله ، لكن المهم معرفة كيف تسير الأمور . لايكفي أن تفكر فيما تفعله فحسب ، بل يجب أيضًا أن تفكر فيما لاتفعله . ففيما يتعلق بعملي لايعد الأمر جذابًا ، لكنه مهم لي . إن الأمر الذي تفتقده هو عدم البحث بإصرار عن أساليب طبيعية



لحل مشكلة النفايات » .

إن الإنجاز الصحيح يتسم بالقدرة على كشف غموض الأفكار والعلاقات المختلفة المتداخلة . وفي مجال تعلم اللغات يكون الأصل في عملية التعلم ملاحظة النماذج والأنماط .







الكفاءة هي الأهم

إذا شعرت بأن ماتفعله ليست له قيمة ، فإنك بذلك تقضي على قوة إرادتك ، وتقتل طموحك .

إنك بمثل هذا الشعور السلبي لايمكنك الاستفادة من مواهبك وقدراتك الذاتية ، وتبدد مالديك من نشاط .

فشعورك بأنك كفء لما تقوم به يجعلك قادرًا على الانطلاق صوب الهدف ، الذي سبق لك تحديده والتخطيط له . أما إحساسك بالعجز فيجعلك أدنى إلى الفشل ، حتى إذا كان تحقيق الهدف سهلاً ميسورًا .

فإذا انتابتك الوساوس بشأن كفاءتك فلا بأس من مراجعة إمكاناتك الذاتية ، ثم العمل على تنميتها واكتساب مهارات جديدة ، أو العمل على الإفادة من هذه الإمكانات كما هي . ولكن حذار من الشعور بعدم الكفاءة .

إن كل منا لديه مواهب ، تختلف عما لدى الآخر من مواهب . ولكن ليس من المفترض أن يمتلك المرء كل المواهب التي لدى الآخرين . وعدم تمتع المرء بموهبة ما لايعني عدم كفاءته ، لكن معناه أنه قادر على النجاح في مجال دون آخر ، وهذا ـ في حد ذاته ـ ليس سببًا للشعور بعدم الكفاءة .





إن الاهتمام ببداية أي عمل هو حجر الزاوية في إنجاح هذا العمل ؛ لذا يجب عدم الإحساس بالعجز ليكون ذلك البداية الصحيحة . فالمواهب تتعدد ، ويأخذ كل إنسان نصيبه منها ، وعليك - في البداية - معرفة ما لديك من إمكانات ، ومن ثم اعتبار نفسك كفوءًا للعمل ، الذي ينبغي القيام به .

إن الطباخ الماهر هو ذلك الذي بإمكانه أن يصنع طعامًا شهيًا من مفردات غذائية بسيطة ، بينما من لا يعرف قواعد الطهو وأصوله لن يكون قادرًا على تقديم طعام جيد ، مهما كانت لديه من مفردات غذائية ، وتوابل ، وأواني فاخرة وأدوات مائدة رائعة .



(مايكل ليدون) مهندس تحول إلى العمل بالزراعة ، وأصبحت لديه (صوبة) يزرع بها الطماطم . لقد نظر إلى عملية الزراعة من منظور كونه مهندسًا ، فحاول تفادي الإهدار ، ومن ثم زيادة الإنتاج . وهو يرى أن الزراعة في صوبة زجاجية تعد نوعًا من التحكم في الجودة ؛ لذا فإن صوبته الزجاجية تنتج من الطماطم ما يحتاج إلى مساحة تقدر بعشرين ضعفًا ، قياسًا على مساحة الصوبة الخاصة به .

ويرى مايكل أن المزارعين الآخرين يعتمدون بشكل أساسي على ظروف المناخ والطقس وإمدادات المياه ومكافحة الحشرات ، بينما ليست لديه مشاكل من هذا النوع ، كما أن الزراعة التقليدية تحتاج مالاً أكثر ووقتًا أكبر ، ومع ذلك لايمكن





للمزارعين التقليديين السيطرة على الأمور .

إن بداية العمل هي التي تحدد ماإذا كان من الممكن الاستمرار أم أن الأمور لن تصل معك إلى حيث الهدف . فالبيت الذي يقوم على أساس صحيح ومتين يمكن أن يؤدي دوره لعشرات السنين ، بل مئات السنين ، بينما الذي يقام على أساس عشوائي مصيره الانهيار في القريب العاجل ، أو - على الأقل - يحتاج إلى ترميم بين الحين والآخر .

لقد استفاد مايكل من كون موسم الزراعة في الصوبة أطول بكثير ، لأن محصوله يكون محميًا من موجات البرد الليلية ، وتكون الطماطم التي يقوم بزراعتها هي الوحيدة الموجودة على أرفف بائعي الخضروات .

ولأن الطماطم المزروعة في المزارع التقليدية يجب قطفها قبل أن تنضج ، فإن تلك التي يزرعها مايكل يتم قطفها عند تمام نضجها ، فالنوع الأول يفسد إذا تم جمعه بعد تمام النضج بسبب عملية النقل عبر البلاد ، بينما النوع الثاني يذهب إلى السوق مباشرة .

لقد استطاع مايكل بخبرته كمهندس ، ونظره للأمور من هذه الزاوية أن يجعل بداياته قائمة على أسس صحيحة وجديدة ، بعيدًا عن إهدار الوقت والجهد والمال .









اعرف ما تريد على وجه التحديد

أنت تريد أن يكون غدك أفضل من يومك .. أليس كذلك ؟!

إذن .. هناك مجموعة من الأمور التي ينبغي مراعاتها لتحقق ذلك .. إذ يجب عليك أن تعرف :

ماذا تريد ..

وماذا لديك من إمكانات لتحقيقه ..

وكيف السبيل إلى بلوغ ما تريد .

وهنا يجب الانتباه إلى أن من الواجب تجاهل الأفكار غير الواضحة ، والتركيز على الحقائق الموجودة على أرض الواقع ، بحيث يشكل ذلك كله أساسًا لبناء مستقبل أفضل .

إن المفاهيم مسائل نظرية ، وليس من السهل إخضاعها للتقييم العملي ، إلا بعد التعامل المباشر مع الوقائع ، لذا فمن الصعب معرفة ما إذا كان مفهوم بعينه هو الصواب ، أم أن هناك مفاهيم أخرى أكثر صوابًا .

إذن ..

يجب أن تحدد أهدافك بعد التأكد من مناسبتها للواقع الحي .
ثم تربط الأهداف بالخطط التي سوف تنتهجها لصنع مستقبلك .





وقد ثبت من خلال بعض الدراسات أن اثنين وثلاثين من كل مائة شخص بإمكانهم السيطرة على مجريات الأمور ؛ لأنهم يضعون أهدافاً واضحة المعالم ، تتفق مع الواقع ، وأن ثقتهم في أنفسهم تزيد على ما لدى الآخرين بنسبة خمسين بالمائة .



تقول (نانسي) المستشارة في مجال المشروعات الصغيرة والتي تلتقي مع أصحاب تلك المشروعات مرة كل شهر للمساهمة في وضع خريطة مستقبلية لمشروعاتهم :

« إن كثيراً من أصحاب هذه المشروعات يقضون معظم أوقاتهم في حل المشكلة تلو الأخرى ، بدلاً من إدارة العمل بشكل صحيح . ليس هناك وقت للتفكير .. أو وقت للتقدم ، بل هناك وقت لإنجاز ماينبغي إنجازه اليوم .

إن أصعب العقبات هي وضع أهداف واضحة ، بحيث يمكن للمشروع استيعاب الاحتياجات طويلة الأجل التي يبغيها صاحبه . أما إنفاق الوقت في خدمة الاحتياجات السريعة فهو لايؤدي إلى نجاح يذكر » .









التعلم لا يشكل أي خطر

عندما اخترعت آلة الحياكة ثار العاملون في مجال حياكة الملابس ، فقد ظنوا أن هذه الآلة ، التي يمكنها حياكة ثوب في وقت قصير سوف تهدد أعمالهم وتدفع بهم إلى التسول ، فهاجموا منزل المخترع وكادوا يقتلونه .

بمرور السنوات تبين أن هذا الاختراع لايهدد أحدًا في رزقه ، وسارت الحياة ، حتى أنه أضحى من المضحك أن يسمع أحد قولاً من هذا النوع . وقُلْ ذلك عن سائر المخترعات الأخرى . ففي كل يوم يظهر اختراع جديد ، يظن البعض أنه يهدد أعمالهم بشكل أو بآخر ، لكن الأمور لاتلبث أن تسير في اتجاهها الطبيعي ، دون حدوث ما كان متصورًا من ضرر .

وبعض الناس يصدون عن تقبل الجديد ، فيهاجمون الجديد والداعين إليه ، إذ أن الإنسان ـ فيما يبدو ـ عدو مايجهل كما يقال . أو هو كذلك على الأقل في معظم الأحيان .

إن إقبالك على تعلم الجديد ، يزيد من خبرتك . ولا يشكل خطرًا عليك ، أو يوقفك عن السير في اتجاه النجاح . بل إن تَعَلُّم الجديد استثمار جيد ، يمكنك الاستفادة منه ، إذا تحليت بالنظرة الموضوعية والرؤية المستقبلية .





لذا .. يجب أن تسعى إلى تعلم الجديد دائمًا ، طالما أنه لايتعارض مع عقيدتك الثابتة ، أو أخلاقك التي درجت عليها وترى أنك لايمكن أن تتخلى عنها .



عاش (جاك) طوال حياته يعمل بالزراعة . وهكذا مرت عليه خمسون عامًا ، دون أن يمتلك يومًا حاسبًا آليًا .

وحين عرضت عليه حفيدته الاستعانة بجهاز حاسب آلي لم يكن ير أنه في حاجة إلى مثل هذا الجهاز ، فعددت له الفتاة عشرين مثالاً لما يمكن عمله بمساعدة الحاسب . مثل حساب التكاليف ، أو وضع جدول لنمو النباتات ، لكنه كان يصر على أنه يمكنه فعل هذه الأشياء دون الحاجة إلى الحاسب .

أخبرته الفتاة أنه يمكن أن يتعرف على أحوال الطقس أولاً بأول ، وهو ما يفيده في مجال عمله فاقتنع أخيرًا .

كان قد بلغ السبعين من عمره ، ولم يكن يألف استخدام التقنيات الحديثة في العمل ، لكنه أصبح يستخدم الحاسب لمتابعة كل ما في مزرعته ، من خلال قاعدة بيانات .

يقول جاك :

« إن العادات القديمة من الصعب الاستغناء عنها ، أو استبدال غيرها بها ، لقد كنت عنيدًا ، مثلي في ذلك مثل أي شخص آخر من جيلي . كنت أرى أنني لست في حاجة إلى أي شيء عصري .





ولكني اكتشفت أن وجود مثل هذه الآلة يمكن أن يكون ذا جدوى » .







36

النجاح وعي لا خيال

إن الاختلاف الحقيقي بين هؤلاء الذين يحققون النجاح وأولئك الذين لايحققون شيئًا هو مقدار الوعي ومراعاة الضمير في العمل ، وبذل الجهد الواجب للأداء .

إن التعامل مع الأمور بجدية ، وفقًا لنظام محدد وفطرة سليمة وضمير يقظ ، هو الذي يحقق النجاح ، إضافة إلى الإصرار والعمل الدؤوب ، والتفاؤل الدائم .

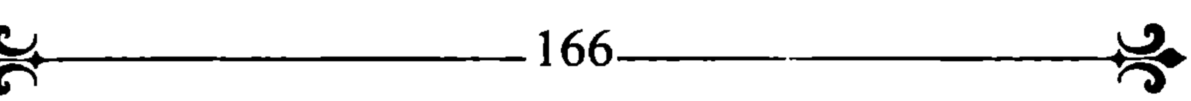
النجاح ليس تصورًا خياليًا يعتمد على الأماني فحسب ، بل هو عمل مستمر ، ورؤية صحيحة ، واستخدام جيد للإمكانات المتاحة .

فالخيال لايصنع مستقبلاً ، ولايحقق نجاحًا . صحيح أن الخيال لازم ، لكنه يجب أن يكون مجرد تصور لأشياء يمكن تحقيقها في الواقع .

فالذي يريد تشييد عمارة جميلة ينبغي عليه أن يبدأ بالخيال ، فيتصور شكلها العام ، وتفاصيل التصميم الذي ينبغي أن تكون عليه ، ثم يبدأ العمل بعد ذلك ، ولكنه - في خياله - يراعي وقائع الأشياء وطبائعها .

إن النجاح وعي وإدراك ، وليس مجرد خيال يتمنى المرء تحقيقه .







تعمل (ليليان فيرنون) في مجال حقائب النساء ، حيث تكتب الأحرف الأولى من أسماء العملاء عليها ، ولكي تعلن عن نشاطها نشرت إعلانًا كلفها يومذاك خمسة دولارات .

منذ ذلك الإعلان الذي نشرته ظلت ليليان تبيع الهدايا والمستلزمات المنزلية ، وتعمل على التوسع في عملها بثبات ، رغم العقبات . وفي الجولة الأولى لنشاطها عقب إعلانها الأول كانت قد حققت أرباحًا بلغت اثنين وثلاثين ألف دولار ، أما الآن فإنها تتعامل مع حجم مبيعات وصل إلى مائتين وخمسين مليونًا من الدولارات في العام الواحد . كما أن شركتها أصبحت ضمن أكبر خمسين شركة تملكها النساء في الولايات المتحدة .

ولم يعدم الأمر وجود من يشككها في قدراتها ويحاول إصابتها بالإحباط .

تقول :

« كثيرون كانوا يحاولون إثنائي عما أنا بسبيله ، لكنهم لم يتمكنوا من إخضاعي . إن كل مايتطلبه النجاح أن يتمتع المرء بالذكاء الفطري ، ثم يثابر على العمل ؛ لذا فأنا أعمل ستة أيام في الأسبوع ، رغم أنني جاوزت عامي الحادي والسبعين » .





37

الموهبة لا تكفي ..

اسع لمعرفة الأمور جيدًا

كثير ما تتحدث الكتب التي تتناول موضوع النجاح عن عامل الثقة بالنفس ، لكنها لا تتحدث ـ في الغالب ـ عن الأساس الذي ينبغي على المرء جعله معيارًا للحكم على هذه الثقة .

فهل الثقة مجرد الرضا عن النفس بشكل مطلق ؟

بالطبع لا .. لأن بعض الناس تكون لديهم ثقة في أنفسهم ، وفجأة يكتشفون أنهم كانوا مخدوعين في تقدير إمكاناتهم وثقتهم في أنفسهم ، فتنهار قوتهم ، وتنعدم ثقتهم بأنفسهم تمامًا ، نتيجة الأحداث التي كشفت مدى زيف هذه الثقة ، وأنها لم تكن تعتمد على معيار حقيقي يمكن القياس به .

إن تقدير الذات يجب أن يقوم على أساس من احترام النفس أولاً ، ثم معرفة إمكانات النفس البشرية بشكل عام ، ثم إمكانات الشخص نفسه ، باعتباره نسيجًا وحده بين الآخرين .

والمبالغة في هذه الثقة قد تتحول إلى فشل يهز نفس الإنسان بعنف ويصيبه بالإحباط ، ومن ثم تتحول الثقة المبالغ فيها إلى النقيض تمامًا ، فيغدو الشخص غير واثق من نفسه بحال من الأحوال .





لذا .. فعلى الإنسان أن يعرف مدى قدراته ومواهبه ، كما عليه أن يعرف نفسه بشكل عام ، فإذا تكالبت الظروف ضده ، ومُني بالفشل يكفيه إيمانه بذاته ، وبأنه أدى ماعليه ، ثم يعاود الكرة من جديد ، دون أن يدمره الفشل أو تقتله التصورات المبالغ فيها ، تلك التصورات التي منحته ثقة زائفة وغير موضوعية .

وحين يكون الإنسان واضح الشخصية ، باطنه كظاهره سوف يعرف قيمته الحقيقية . فالخداع يجعلنا نغفل عن حقيقة أنفسنا ، إذا أن الذي يعمل طول الوقت على خداع الآخرين ، تخدعه نفسه عن نفسه ، فيتصور أن لديه ماليس موجودًا في حقيقة الأمر .

إن الاستقامة تجعل من الصعب على النفس أن تخدع صاحبها ، وتجعله ثابتًا في مواجهة العواصف ، وتمنحه قدرة ومناعة في مواجهة الأحداث غير السارة ، والإخفاقات التي لا دخل له فيها .

إن تقدير الذات ـ بشكل عشوائي ـ لايضمن النجاح . فالذين يعطون لأنفسهم حجمًا أكبر من الحجم الحقيقي يكونون عرضة للتأثر الشديد ، بالأحداث غير المتوقعة ، بحيث تنقلب الثقة إلى يأس وإحباط وحيرة ، وقد يتسبب ذلك في تدمير نفسية مثل هذا الشخص تدميرًا كاملاً .

عليك أن تعلم الكثير عن نفسك وعن غيرك ، وأن تعرف حقيقة ما تملكه من مواهب وإمكانات دون مبالغة .







العالم مليء بالمغريات ، التي تدعوك إلى الكسل والابتعاد عن الأمور الصعبة ..

المرء في حاجة مستمرة إلى التعلم ..

والدفاع عن التغيير ينبغي معه معرفة أنه ليس هناك تغيير صغير بحيث لا يؤثر على الآخرين ..

المرء يحتاج إلى الشجاعة أو إلى تعلم المزيد ..

لكي تتغلب على المصاعب يجب أن تأتي أعمالك بشكل يجعل الآخرين يقتدون بك ..

يجب أن تتعامل مع الآخرين وأنت تتحلى بالأدب ، حتى إذا كانوا أعداء لك ..

هذه النصائح وغيرها كان (بيتر تشين) عميد جامعة (بيتسبرج لو سكول) لدراسة القانون يسديها لخريجي جامعته . ويخبرهم أنهم رغم اكتساب الثقة عليهم أن يعرفوا أن تعليمهم لم يكتمل بعد ، وأنهم في حاجة إلى مزيد من التعلم والمعرفة .

كان العميد يرى أن إتباع تلك النصائح السابقة يجعل طلابه ينعمون برفاهية النظر إلى حياة تستحق أن يعيشها المرء . وأنهم حين يتقدم بهم العمر سوف يرجعون بذكرياتهم إلى تلك الأيام الخوالي .







اختر مثلك الأعلى
بحيث يتناسب مع شخصيتك

يعمد البعض إلى اتخاذ أحد الزعماء أو القادة العسكريين أو السياسيين الكبار مثلاً أعلى ، فيحاول تقليده في سيرة حياته ، دون أن يلقى بالاً ، أو ينتبه ، إلى أنه لايصلح لأداء مثل هذا الدور .

هنا يضيع الشخص وقته وجهده ، ثم لايصل في النهاية إلى شيء مما كان يرجوه ، وقد تأتي النتائج معكوسة فينطوي على نفسه ، ويجلس في زاوية بعيدة عن مجريات الحياة الواقعية .

إن الذي يلعب دور المجرم العتيد في الرواية لابد أن يكون لديه من الملامح والصفات المادية والمعنوية ما يقنع المشاهد بالدور الذي يلعبه ، وكذلك الذي يقوم بدور فاعل الخير ، لابد أن تساعده ملامحه وحركات جسده ومعالم شخصيته الحقيقية على أداء هذا الدور ، وإلا كان مثارًا للسخرية .

وحين يتخذا المرء شخصًا ما مثلاً أعلى له ، تبدأ المقارنة ، فإذا لم يحقق ما وصل إليه ـ أو بعضه ـ أصيب بخيبة أمل وانعكس ذلك سلبًا على شخصيته .

أنت فنان .. رقيق الحس .. جياش المشاعر ، فكيف يتأتى أن يكون مثلك الأعلى مقاتلاً ، جئت بسيرته من كتب التاريخ أو

غيرها من وسائل المعرفة ؟

أو أنت شخص ممن تتعثر الكلمات على شفاههم ، فكيف تجعل مثلك الأعلى شخصًا تمتع في حياته بقوة الخطابة والتأثير في الجماهير من خلال الكلمة ؟

عليك أن تختار مثلك الأعلى من بين هؤلاء الذين أنجزوا مايمكنك أنت الآخر إنجازه ، كما أنك يجب أن تكون راغبًا في هذا الإنجاز .

ربما يكون الأفضل أن تتخذ قدوتك من بين زملائك أو رؤسائك ، أو أقربائك ، أو أي شخص ممن تعايشهم ، بدل أن يكون مثلك الأعلى بطلاً رياضيًا ، أو سياسيًا بارزًا ، اللهم إلا إذا كان لديك من الواهب مايمكنك من أن تحذو حذوه .

إن تجارب الآخرين تختلف عن تجاربك .

وظروف حياتهم تختلف عن ظروفك .

وإمكاناتهم خلاف امكاناتك .

وعصرهم غير عصرك .

لذا .. لاتتعب نفسك ، مالم تكن لديك نفس العوامل التي ساعدتهم على النجاح ، وليكن مثلك الأعلى شخصًا يمكنك أن تصل إلى ماوصل إليه ، أو قريبًا مما وصل إليه ، عندئذ يبقى لك أن تعمل بجد واجتهاد لتكون مثله .



كانت (هيدي ميللر) تعمل رئيسة حسابات في شركة (سيتي

جروب) العالمية ، التي تعمل في مجال الحسابات . ثم عملت بالإشراف على الموقع الخاص بالمبيعات على الشبكة الدولية (الإنترنت) في أحد المصارف الشهيرة .

ورغم تقدمها المستمر في الشركة وتقلدها وظائف أعلى إلا أنها كانت تقترب من العزلة أكثر في كل مرة تترقى فيها ، وكانت صديقاتها القدامى يعبن عليها ترك عملها القديم والعمل في مصرف ، معتبرات أن ذلك خيانة .

لم تكن هيدي تشعر بتعاطف زميلاتها معها ولا دعمهن إياها ، فكانت تنتحب وهي تشعر أنها على الهامش .

وحين فكرت في أن غيرها يعانين من التهميش وعدم دعم الزميلات قررت تأسيس جمعية لنساء الأعمال يلتقين فيها لتحكي كل منهن عما يصادفهن من نجاحات ، ويقدمن الأمثلة الإيجابية للأخريات .

وقد بثت هذه الجمعية الطمأنينة في نفس هيدي ووجدت القدوة في الزميلات والنساء اللاتي يحضرن إلى الجمعية ليسردن تجاربهن ، وأصبح هناك من يمكن أن تتخذها الأخريات قدوة ومثلاً أعلى .





39

الفشل فرصة للتعلم

يفشل أحدهم في مشروعه فيصاب بالإحباط ، ويتحول إلى شخصية غير مؤثرة ، وتتبدد أحلامه وآماله فيقف في مكانه ولايتقدم خطوة واحدة إلى الأمام .

تتحول العقبات إلى صخور تقطع عليه الطريق ، أو تهوى قريبًا من رأسه ؛ فيصيبه الهلع ، وتتمزق أعصابه ..

تقوم عاصفة فتقتلع خيمة أحلامه ، فيصبح بلا أحلام .. أو آمال .. أو قوة .

لكن الناجحين علي خلاف ذلك .. إذ تزيدهم الآلام أملاً . ويزيدهم التشتت تماسكًا .. وتصهرهم المحن فتحيلهم إلى معادن صلبة يصعب كسرها ، أو ثنيها .

إن العقبات التي تصادف المرء في حياته ليست نهاية العالم ، بل إنها فرصة للتدرب والتعلم والصمود . فالإنسان بوسعه أن يعمل على فهم العوامل التي أدت إلى الفشل ، ومن ثم يغدو بالإمكان تلافيها في المستقبل ، ولو أن أحدًا لم يصب بالفشل أبدًا لما تعلم أي شيء في هذه الحياة .

ربما كان الهدف الذي خططت له غير مناسب ، وربما كانت الظروف التي لا يد لك فيها هي سبب الفشل ، إذن ادرس أسباب الفشل



والاخفاق ، وسوف تكتسب المزيد من القوة في كل مرة لايحالفك فيها النجاح .

حوِّل الفشل إلى درس يفيدك في المستقبل ، فالفشل يكون قاتلاً ما لم يتعلم الإنسان منه ما يفيده في أيامه المقبلة . ويصبح فرصة للضياع واليأس ، ما لم يتماسك الإنسان في مواجهته .



اختارت (ماري آن) الالتحاق بكلية الصيدلة لسببين : أن يدر عليها هذا العمل دخلاً جيدًا ، وأن تتاح لها فرصة تقديم المساعدة للآخرين .

لم تكن ماري تعرف وقائع العمل بعد التخرج ، فقد وجدت أنها إما أن تعمل في صيدلية كبرى في قبو مظلم بلا نوافذ ، لاترى العملاء ولاتتحدث إليهم ، أو أن تلتحق بصيدلية صغيرة من صيدليات الحي ، ربما أفلست بعد فترة ، أو اشترتها سلسلة صيدليات كبرى لتضمها إليها ، فتعود إلى القبو من جديد !

اختارت ماري العمل في صيدلية كبرى ، وبطبيعة الحال لم تجد ذاتها في هذا العمل . لكن هذا لم يدفعها إلى اليأس . فبعد ست سنوات من العمل الذي لا تحبه استطاعت بالاشتراك مع صديقتين من صديقاتها أن يفتتحن صيدلية خاصة بهن يعملن فيها وفقًا للشروط الخاصة بهن ، كما يمكنهن مساعدة الناس .

لقد كانت الرغبة في التغيير ـ كما تقول ماري ـ أقوى من

الخوف من الفشل .

لقد أرادت التغيير لأنها كانت على يقين من أنها ليست في المكان المناسب . بل إنها شعرت بالندم لالتحاقها بكلية الصيدلة .

تقول ماري :

لم أنظر إلى قرار التحاقي بكلية الصيدلة على أنه كارثة ، لأنه من الوارد أن يخطئ المرء ، أو يخفق فيما هو بسبيله ، لكنني تعلمت من هذا الإخفاق ، فساعدني ذلك على أن أكسب الكثير .

لقد أصبحت أعمل وفق شروطي ، وأساعد الناس كما كنت أرغب .







عملك زميل العمر ..
عليك - إذن - أن تحبه

كثيرون هم الذين يعملون في مهن لاتستهويهم ، فيقل إتقانهم نتيجة هبوط حماسهم للعمل ، وتقل تبعًا لذلك قدرتهم على العطاء ، وتضيع منهم فرص الإبداع .

وعملك هو صديقك ، أو زميلك الذي يلقاك - أو تلقاه - كل يوم أكثر مما تلقى أحدًا من أفراد أسرتك ، لذا عليك أن تكون علاقتك بالعمل جيدة . فلسوف تلازمه سنوات كثيرة ، أو هكذا هو المفترض . فإذا لم تشعربحب عملك جافيته ، ومعلوم أن الجفاء لا يثمر شيئًا جيدًا .

وإذا كان البعض يسعون إلى التقاعد المبكر ، فهذا يعود إلى أنهم سأموا أعمالهم في غالب الأمر ، ولذا من الصعب أن تجد بين المتقاعدين باكرًا من يمتلك خيالاً واسعًا ، أو طموحًا كبيرًا . إنهم أناس يعيشون حياتهم (بالطول أو بالعرض) ، كما يقال ، ليس لهم تأثير كبير في الآخرين .

ومع ذلك فهناك من يتعدى طموحه وظيفته فيتقاعد مبكرًا . ليس لأنه عاطل عن الإبداع ، بل ليبدأ رحلة الإبداع من جديد في مجال آخر .





فالبعض يتقاعدون كراهية في المهنة التي يعملون بها ، والبعض يتقاعدون لأن لديهم طموحات أكبر يرون التفرغ لها بترك الوظيفة .



رغمًا عنه تقاعد (فينسنت) المواطن النيويوركي بعد سن الستين ، بعد أن عاش حياته كلها في نيويورك . ورغم أنه كان يرى الآخرين الذين يتقاعدون بعد الستين يبدون كما لو كانوا سعداء ، إلا أنه كان يشعر بالضياع ويفتقد الشعور بالرضا والإشباع .

رأى فينسنت أن يتطوع بتقديم خدماته في المجلس المحلي . وبالفعل وجد أن حالة الشعور بالضياع لم تعد موجودة . لقد أحس بأنه مسئول عن شيء ما . وأصبح يرى أن المجلس المحلي والعمل به يحافظ على تقدمه .

يعمل فنيسنت في فض النزاعات بين الجيران ، ويتلخص أسلوبه في ذلك المجال في محاولته تهدئة الجميع ، وعدم التعليق على أي شيء إلا في أضيق الحدود ، فإذا قال شيئًا كان الأمر يستدعى هذا القول ، أما عند التصويت على القرارات التي يتم اتخاذها فإنه يستدعى خبرته التي جناها عبر عمره الذي يبلغ الآن الحادية والثمانين .

يقول :

لقد عملت مديرًا لعدد كبير من الشركات ، ومع ذلك فإنني أفكر أحيانًا : ماهذا الذي كنت أفعله !؟



مارس الرياضة

يعتبر البعض الرياضة مجرد ترف يمكن الاستغناء عنه ، وأن إيقاع الحياة السريع ، والكد اليومي لا يتيحان أية فرصة للقيام بأي نشاط رياضي .

ومادام البعض يرى الرياضة ترفًا لاضرورة له ، أو أن فرص مزاولته غير متوفرة فليتحملوا أنصبتهم من الشيخوخة المبكرة والأمراض العديدة ، واضمحلال القوى الجسدية والنفسية .

ثم إن البعض يظن أن ممارسة الرياضة تحتاج إلى نادٍ أو صالة مجهزة ، أو أنها تعني القيام بأعمال عنيفة كالجري أو رفع الأثقال ، أو السباحة ، وينسون ـ أو يتجاهلون ـ أن هناك رياضات لاتحتاج ناديًا ولا حمام سباحة ومنها المشي .

إن في الجسد ستمائة غدة تفرز هرمونات مختلفة يحتاج إليها الجسم ، وعدم تنشيطها يصيب المرء بالضعف العام ، ويجعله عرضة لعديد من الأمراض .

والمشي هو الذي يجعل هذه الغدد تقوم بعملها ، إذ أنه يرفع سوائل الجسم من خمسة لترات إلى سبعة لترات بسبب هذه الغدد التي تعمل حين يمارس الإنسان رياضة المشي ، فتتدفع السوائل إلى القلب بشكل أكثر غزارة ، مما يساعد على تقوية عضلة القلب . على عكس ما يظن بعض الأطباء من أن ذلك قد يضر بعضلة القلب .



والادعاء بأن الأوقات لا تسمح بممارسة الرياضة معناه القضاء على صحة الإنسان أو انهيارها ، واعتلال الصحة قد يؤدي إلى الإحباط التام ، ومن ثم التخلي عن التطلع إلى النجاح .



تعمل (كاترين) بإحدى شركات الحاسبات التي لا تجد فيها أية فرصة للراحة ، فالوظيفة مرهقة وتستهلك يومها كله . ومن ثم باتت تحت ضغط عصبي هائل . فالشركة واحدة من أكبر خمسمائة شركة في أمريكا ، وليس هناك حد أقصى لما تريد الشركة من موظفيها أن يقوموا به ، كما أنهم ينبغوا أن يكون تحت أمر الشركة في أي وقت .

وبناء على هذا العمل المرهق لم يكن لدى كاترين أي وقت لممارسة الرياضة ، بل ولتناول الطعام بشكل صحي . وقد ظلت على هذا الحال مدة عشرين عامًا .

تدهورت صحة كاترين ، فنصحها الأطباء بتغيير نظام حياتها وإلا تعرضت لخطر جسيم .

بالفعل استمعت إلى نصائح الأطباء ، فبدأت تتخلى عن تناول الطعام السريع الغني بالدهون ، واستبدلت بإحدى ساعات العمل الإضافية ساعة تمارس فيها رياضة المشي عندما تعود إلى المنزل .

فوجئت كاترين بان النتيجة كانت رائعة ، ولم تتحسن صحتها فحسب ، بل وجدت نفسها تمارس العمل بشكل أفضل مما كان .

تقول كاترين :





أصبحت أكثر حصافة ، ولازال أمامي الكثير لأقوم به . ولم أعد أشعر مطلقاً أنني بحاجة إلى إزاحة أي شخص من أمامي كي أقوم بالعمل .







احذر آفة الملل

الملل والسأم من أهم الأسباب التي تؤدي إلى القلق .. والقلق وسواس النفس البشرية ، بل هو السوس الذي ينخر في أعماق الإنسان فيجعله حطامًا إذا طال أكثر مما ينبغي .

الملل يشعرك بأنك لم تعد قادرًا على العمل ، وأنك ينبغي أن تنال قسطًا من الراحة ، في حين أنك لاتحتاج - بالفعل - إلى هذه الراحة . إنه يبعث الكسل في الجسد ، وفي الذهن ، وربما جعلك تضيق بالحياة كلها . فاتجاهك الذهني عند الشعور بالملل يتسبب في جلب الإعياء والشعور بالخمول .

فالتلميذ الذي يمتحن في مادة لايحبها يشعر بالتعب بمجرد النظر في ورقة الأسئلة ، حتى إذا كانت هذه الأسئلة بسيطة بإمكانه الإجابة عنها .

بينما التلميذ الذي يحب المادة التي يمتحن فيها يشعر بلذة ونشاط بمجرد أن تقع عيناه في ورقة الأسئلة ، فإذا كان بها بعض الصعوبة حفزت قوته للتحدي ، ويبدأ يشعر بأن الكرة في ملعبه ، وماعليه إلا التسديد على المرمى . إنه ميدانه الذي يحب أن يصول فيه ويجول .

ولكي تبتعد عن الشعور بالملل عليك أن تتعامل مع أي مجال



بحيوية وإحساس بالمسئولية ، حتى إذا كان العمل لايرضيك ، عليك أن تتعايش مع ذلك العمل ، وإلا فالملل لك بالمرصاد .



قضى (لورن شولتز) خمسًا وأربعين سنة في إدارة الشركات ، وأصبح خبيرًا في التقنية الحديثة والمعلومات . وقد حققت بعض أفكاره نجاحًا هائلاً ، كما أن بعض هذه الأفكار كان نصيبه الفشل الذريع .

ترك لورن عمله القديم وأصبح يستخدم خبرته التي اكتسبها عبر السنوات في مجال إدارة توجيه للمشروعات ، يقدم الدعم من خلالها . لقد رأى أن من الأفضل له أن يعمل في تقديم المشورة للشركات الجديدة .

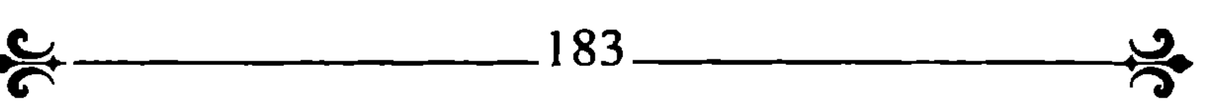
يقول :

كل ماحققناه كان أساسه فكرة جديدة لدى شخص يعمل جاهدًا لإخراجها إلى النور .

ويقول :

كل يوم يمر يعد بمثابة مغامرة جديدة .. أنني لست مسئولاً عن أي شيء ، لكنني رهن إشارة كل من يريد التحدث وإثارة الأسئلة والبحث عن المشورة .

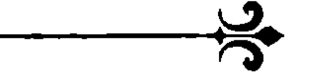
وبما إنني امتلك خبرة واسعة فلماذا لاأقدمها للآخرين . إن ما يميز هذا العمل الذي أقوم به هو جانبه المرح .





لقد ترك لورن عمله حتى لايشعر بالملل ، وفضل أن يقوم بعمل آخر يعده مغامرة يومية ، ويرى المرح جزءًا أصيلاً منه .








لا تنسب النجاح كله لنفسك ..
ولا تتنصل من الفشل

يحب الناس أن ينسب فضل النجاح إليهم أولاً .. أو إليهم ثانيًا .. أو إليهم فحسب .

فهم يتجاهلون الأدوار التي قام بها الآخرون ، وينكرون مساعداتهم .

أما في حالة الفشل فإن الواحد من الناس يحاول أن يسل نفسه من المسئولية كما (تسل الشعرة من العجين) . فالأمر كما قال حكيم الصين (كونفوشيوس) : للنصر ألف أب ، بينما الهزيمة يتيمة .

إن نسبة الفضل إلى الذات في حالة النجاح ، وتوزيع المسئولية وتحميلها على الآخرين في حالة الفشل يعد مبالغة في الحالتين . فالجميع لابد أن تكون لكل منهم بد في النجاح أو في الفشل على حد سواء .

وثمة خطر على الإنسان إذا بدأ في توزيع اللوم على الآخرين ، دون أن يلوم نفسه هو الآخر على الفشل . وهذا يجعله يعاود الخطأ مرة بعد مرة ، وبالتالي يعيد حالة الفشل التي تتصل منها ذات مرة .

إن الذي يلوم الآخرين على الفشل ، دون أن يرى أنه ـ أيضًا ـ



واحدًا ممن يجب أن يتلقوا اللوم لايتعلم من أخطائه . إذ كيف يتعلم منها وهو لايعترف بوجودها أصلاً .

وكذلك من ينسب الفضل في النجاح لنفسه ، يقع في خطأ تصور أنه واثق في قدراته . وهذه الثقة وهم يقع فيه .

إن تجاهل دورنا في الفشل يجعلنا نفشل من جديد ونسبة النجاح إلى ذواتنا يصيبنا بنوع من الثقة العمياء ، التي تؤدي إلى ما لا تحمد عقباه .

من الجميل أن ترى جهودك تكلل بالنجاح ، لكن لابد من الاعتراف بأفضال الآخرين ، وإلا أوقعت نفسك في خطأ جسيم .

ومن المؤلم أن نرى أفكارنا تبوء بالفشل ، ولكن لتتحمل نصيبنا في هذا الفشل ، بدل إلقاء اللوم على الآخرين .



يرى الكثيرون أن (بول باران) صاحب فكرة الشبكة الدولية (إنترنت) الحقيقي .

هاجر بول إلى الولايات المتحدة من بولندا وهو لا يزال طفلاً صغيرًا ، ولم تلبث السنوات أن مرت به حتى أصبح أحد مهندسي شركة (راند) ، حيث لعب دورًا كبيرًا في تطور عملية نقل الرسائل عبر شبكات الحاسب الآلي .

كان لا يزال غلامًا يافعًا حين حاول تسويق فكرته عن (الإنترنت) لشركات الاتصالات ، لكن أحدًا لم يهتم بفكرته ، بل كان يقابل



بالاستهجان ، حتى أن بعض المدراء طردوه ، ويقول عن هذه الفترة :

تخيلهم وهم ينصتون إلى هذا الغلام قائلين :

اسمع يا ولد ..

كان بول مقتنعًا بفكرته ، فلم ييأس من قبول أحد هذه الفكرة ، لكنه أدرك جيدًا أنه ليس عليه أن يغير بضاعته ـ فكرته ـ بل عليه أن يغير هؤلاء الذين يعرض عليهم الفكرة ، لم يكن بحاجة إلى فكرة جديدة ، بل إلى أناس جدد يستمعون إليه جيدًا .

وبالفعل وجد هؤلاء الناس في الجيش الأمريكي حيث تم اقتناعهم بفكرته واستحسنوها .

ورغم أن بول هو (أبو الإنترنت) إلا أنه لاينسب هذا الفضل لنفسه بل يقول :

إن الشبكة الدولية تمثل عمل آلاف الأشخاص ونتيجة جهودهم . فلكل منهم نصيب في هذا العمل وإن كان ضئيلاً .

ويقول :

لقد بدأت هذا العمل . كنت أنا الذي بدأته ، ثم وجدت أشخاصًا أكثر منى ذكاء يديرون العمل ، وانتحيت جانبًا .







تريد التغيير .. لا بأس ..
ولكن إلى الأفضل

مامن إنسان إلا وتهفو نفسه إلى التغيير ، فدوام الحال يصيب النفس بالسأم والقرف ، مما يدفع البعض إلى قبول التغيير أو السعي إليه ، بغض النظر عن قيمته وجدواه (أي تغيير والسلام) .

لكن الأمر على هذا النحو قد يكون ضارًا أكثر مما هو مفيد ، إذ أن التغيير ، الذي لايضيف إلى حياة الإنسان مباهج حقيقة .. مشروعة لا قيمة له ، بل هو (خَصْم) مما لديه من مباهج يعيشها بالأساس .

إن التغيير لازم .. وواجب .. وهام ، بل وحتمي ، غير أن الإنسان الذي يتطلع إلى النجاح لايتجه صوب التغيير، إلا إذا كان يمثل إضافة ، أو اختزال للجهد ، أو إضفاء لمسة جمال ، أو بعثا للراحة ، أو تيسيرًا لأمر من أمور الحياة ، وماعدا ذلك فليس سوى (صَرْعات) لاقيمة لها ، ولافائدة ترجى من ورائها .

كما أن الاندفاع وراء التغيير لمجرد التغيير أمر لا معنى له ، أو إن كان له معنى فهو التخلي عن أمور ثابتة ترسخت في نفس الإنسان واستقرت بها حياته ، وقامت عليها مفاهيمه الصحيحة . وتلك خسارة لاداعي لها . بل من الحماقة الوقوع فيها ، كما أن





الجانب الآخر للاندفاع نحو التغيير هو الهرب من التغيير .. وكلاهما لايؤدي إلى النجاح .



تعمل (تيريزا) في مدينة شارلوت عملاً أقرب إلى الاستشارات القانونية لكنها لاتجد نفسها في هذا العمل . إذ أنها تذهب لعقد صفقة من الصفقات ، ولكنها لاتلبث بعد برهة أن ينتابها شعور بعدم نجاح الصفقة ، ثم تعاود الكرة من جديد .

تقول :

لقد جربت طرقًا كثيرة ، وجربت العديد من البرامج ، حتى إنني لم أعد أعرف أين أنا . وقد فقدت الاهتمام بكل شيء . إنني بحاجة إلى برنامج جديد .. برنامج يهدف إلى مساعدة هؤلاء الذين جربوا برامج كثيرة .

وقد أخبرتها إحدى صديقاتها أن عليها أن تتعامل مع التغيير كما لو كانت تزمع شراء بيت جديد ، وليس كما لو كانت تبتاع ثوبًا . ولم تكن الصديقة تقصد أن التغيير يجب أن يكون أبديًا ، بل كانت تقصد أن يعكس تفكيرًا جادًا .. ومتزنًا ومدروسًا ، والتزامًا عاليًا .

على أية حال فإن تريزا لم تفلح معها أية برامج فهي تقول :

لو كنت أفلحت لأصبحت الآن أمثل ستًا وخمسين شخصية ، تختلف كل منها عن الأخرى !







الإنصات أكثر أهمية من الصمت

ربما يتصور البعض أن الصمت أحد عيوب الشخص ، أو أن الإنصات الجيد يعني أن المنصت ليس لديه مايقوله ، أو أنه ضعيف الحجة ، غبيًا ، عاجزًا عن البيان .

والحق أن هذا كله ليس صحيحًا ، وليس معيارًا لتقييم شخص ، لأن الصمت إذا كان أحيانًا أبلغ من الكلام ، فإن الإنصات قد يعني أن الشخص أكثر تقديرًا للموقف ، وأكثر حكمة من أن يضيع وقته في مجرد الكلام .

والإنصات قد يأتي بنتائج أفضل مما هو متوقع من الكلام ، بل من الصمت ، فالكلام يستهلك وقتًا وجهدًا ، حتى أن بعض المتحدثين باستمرار يحتاجون إلى وقت للراحة والتقاط الأنفاس بين وصلة وأخرى من الكلام ، ليعاودون الحديث من جديد .

كما أن الإنصات بشكل جيد وسيلة يمكنك بها معرفة مداخل المتحدث ومخارجه ، وتقييم شخصيته وإمكاناته في نهاية الأمر . كما يتيح فرصة للإطلاع على أمور مجهولة . والحصول على معلومات لم تكن متوفرة ، إذ كلما تحدث الشخص أكثر أمكنك استخراج ماتريد منه . وإذا كان الأمر أمر مفاوضات فربما سقط الآخر بلسانه سقطة ألزمته مبدأ ، أو فاه بكلمة يمكن لك أن تغزل له منها ثوبًا تحبسه فيه ، بحيث يضطر إلى التقيد بما تفوه به .



وأخيرًا .. فإن الإنصات يجعلك قادرًا على الإمساك بنقطة البداية جيدًا ، بحيث يمكنك بعد ذلك قول ما يتوافق مع رؤية الآخر ، فتلتقيان في منتصف الطريق ، بدل أن يبذل أحدكما جهدًا للوصول إلى نهاية الطريق الذي يقف فيها الآخر .



يعتقد (دون) الذي يعيش مع زوجته منذ حوالي سبعة وأربعين عامًا ، أن خبرته جعلته يعتقد أن الآخرين لايعتقدون فيه زوجًا جيدًا ، حتى أن أمه كانت تتعجب من قدرة زوجته على احتماله كل تلك السنوات . لذا فحين كان يخبر أمه بوجود خلاف مع زوجته كانت تطلب منه العودة إليها ، والاعتذار لها . كان ذلك يحدث دائمًا . دون أن تبحث أسباب الخلاف ، ومن يكون المخطئ ، إذ أنها تراه زوجًا سيئًا على الدوام .

كانت زوجة دون تخبره أحيانًا بحكاية ما عن أحد الجيران ، وفي اليوم التالي يخبرها القصة ذاتها ، ناسيًا أنها هي التي حكتها له .

والسبب أنه لم يكن بينهما تواصل ، فلم يكن أحدهما يعير الآخر اهتمامًا كافيًا .

يقول دون :

لقد أدركت أن الإنصات إحدى المهارات اللازمة للتواصل مع الآخرين ، فإذا قل اهتمامك بهذه المهارة زادت الأخطاء التي تقع فيها بشأن الآخرين . وهي أخطاء لايمكن إخفاؤها ، لأن من





تتعامل معه يعرف أنك وقعت فيها .

إن المستمع الجيد هو الذي يضع نفسه مكان الشخص الآخر ، ويحاول رؤية الأمور كما يراها المتحدث .









تجرد في أحكامك

يتعلم المرء من بيئته الكثير ، ثم يبدأ في إصدار الأحكام بناء على ماتعلمه في البيت ، والمدرسة ، وسائر البيئة المحيطة به ، فيخرج أحيانًا عن الانتباه لطبائع الأشياء ، وتصبح أحكامه مسبقة في أحيان أخرى .. تخالف الوقائع .. ظالمة في بعض الأحيان .

هناك أنماط سلوكية ، وقوالب محددة تنطبع في ذهن المرء خلال مرحلة الطفولة ومابعدها ، وهذه الأنماط تؤثر على أحكامه فيما بعد ، فيجانب الصواب . فإذا تمسك المرء بالقوالب التي يحكم بها على الأمور كانت استنتاجاته غير موضوعية ، ولا رصيد لها من الواقع ، فيؤثر هذا على نظرته للأمور .

وإذا كان من الطبيعي أن المرء لايحب التنازل عن رؤاه ومنظوره للأشياء من حوله ، فإن ذلك ينبغي أن يكون مبنيًا على أحكام صحيحة وموضوعية ، بناء على استقراء الوقائع ، لا على أساس من قوالب ثابتة يقيس بها الأمور ، أو يطبقها عليها بشكل عشوائي .

نعم .. يجب عليك ألا تتنازل عن رؤيتك الخاصة ، ولسنا ندعوك إلى ذلك ، لكن هذه الرؤى ينبغي أن تكون موضوعية ، جاءت بناء على رؤية متجردة ، خالصة من شوائب الأحكام المسبقة ، فلكل حادث حديث ، ولكل واقعة ملابساتها الخاصة





بها ، وسياقها العام ، الذي ينبغي فهمها في إطاره .

فإساءة الظن - على سبيل المثال - تكون نتيجتها أحيانًا مخالفة لوقائع الأمور وطبائع الأشياء . لذا يخرج بعض الناس بأحكام تعسفية ، نتيجة سوء الظن ، ولعدم إصدار الحكم بشكل متجرد ، فالقوالب الجاهزة هي المتحكمة في تفكيرهم .

إذا كانت على عينيك غشاوة من القوالب الجاهزة والأحكام غير المتجردة ، فيجب عليك أن تزيل هذه الغشاوة عن عيني تفكيرك ، لتأتي أحكامك صائبة .



تشرف (ناتالي وودروف) على إدارة جمعية خيرية في ريف (نيوهامبشاير) . تعمل هذه الجمعية على مساعدة مئات من النساء لتحقيق دخول لهن من خلال تسويق منتجاتهن المنزلية ، التي يقمن بصناعتها في أوقات الفراغ .

وترى ناتالي أن جمعيتها نجحت في التقاء هؤلاء النساء اللاتي كان من الممكن أن يعشن منعزلات عن الآخرين بحيث يشعرن أنه ليست لديهن فرص للنجاح ، كما نجحت الجمعية في إشعارهن بإمكانية النجاح والتغلب على عوامل الشك التي تنتابهن بسبب محاولة كسب العيش من خلال العمل في المنزل .

كان لدى أولئك النساء نصيب أكبر من الإحباط والإحساس بالظلم بسبب التصرفات الصبيانية لبعض الناس ، فأصبحن



يرتبطن ببعضهن البعض ، كما أضحين يرتبطن بمجموعات من النساء اللائي يعملن في مهن أخرى كالمحاميات وصاحبات المشروعات . لقد أصبحت الواحدة منهن تلقي التحية على الأخرى حين تلقاها في الطريق ، وأصبحن يرتبطن بوشائج المحبة والود .

لقد نجحت مؤسسة ناتالي في إزالة غشاوة الشك في إمكانية النجاح ، والشعور بالعزلة عن أولئك النساء من خلال برامج اقتصادية وثقافية وتعليمية فأصبحن ينظرن إلى الأمور بمنظور جديد ، لاوجود فيه للقوالب الجامدة .








خوفك الزائد من الوقوع في الخطأ يوقعك فيه

التفكير في القلق هو الأمر الضار ، لكن القلق نفسه ليس هو سبب المشاكل . فالتفكير في القلق هو الذي يحد من طاقة الإنسان . ويدعوه إلى عدم التفاؤل ، وبالتالي الإخفاق والفشل .

إن وضع الاحتمالات السيئة بشكل تعسفي ناجم عن القلق والتوتر يجعل الإنسان في حيرة من أمره ، ويجعله خائفاً من الوقوع في الخطأ ، فيقضي وقته في التفكير في تلك الاحتمالات الوهمية للوقوع في الخطأ . تلك الاحتمالات غير الحقيقية توقعه في الخطأ وراء الخطأ .

التفكير في احتمال ارتكاب الأخطاء بشكل مبالغ فيه يزيد من فرص وقوعها .

فالفتاة التي تحمل القهوة لتقديمها إلى الضيوف الذين جاءوا لخطبتها ، وتحاول أن تتماسك وتتغلب على حيائها ، وتسير بشكل جيد - كما هو الحال في الشرق - محاولة ألا تنسكب منها نقطة من القهوة ، قد يؤدي حرصها المبالغ فيه ، لاعلى انسكاب نقطة من القهوة ، بل انسكابها بالكامل فوق الضيوف وتحطيم الفناجين .

إن خوف هذه الفتاة من مجرد اهتزاز صينية القهوة يجعلها



تسكب القهوة وتوقع الأطباق .

فالحرص أكثر مما ينبغي ، والخوف من الوقوع في الخطأ يوقعك فيه ، ويقرب المسافة بينك وبين الخطأ .

امض وراء هدفك بحرية وثقة ، ولا تلق بالاً إلى مخاوف لا أساس لها ، وإلا فتحت على نفسك أبواب الوقوع في الأخطاء .

إن خوفك من رفض تعيينك في وظيفة من الوظائف قد يؤدي إلى أن تفقدها بالفعل .



يقول (مارتن) المحاضر في فن التمثيل :

إن معظم المشروعات تقوم على الرفض أساسًا ؛ لأنه إذا تم تعيين كل المتقدمين للوظيفة ، أو إذا قام أصحاب المشروع بشراء كل ما يعرضه عليهم مندوبو المبيعات ، فإنهم سوف يتعرضون للإفلاس في غضون عشر دقائق .

يقول :

يجب أن تتعايش مع الرفض ، فلا تخف منه مسبقًا ، فليس هناك ممثل ممن أعرفهم على قيد الحياة لم يتعرض للرفض في أدوار كثيرة ، أكثر مما قام به من أدوار بالفعل .

والمقصود ألا تكون حليفًا لمبدأ الخسارة ، وألا يكون خوفك من الرفض أو من الفشل ، أو من الخسارة سببًا في حدوث ذلك كله .





إن الذين يقضون كثيرًا من الوقت في القلق هم أقل إنتاجًا بنسبة 17 بالمائة ، قياسًا إلى هؤلاء الذين لا يشعرون بالقلق على وظائفهم ، أو يشعرون بالخوف بشكل معقول .







ما الذي تريد أن تكونه ؟!

هل حددت معالم الشخص الذي تريد أن تكونه ؟

هل حددت الملامح العامة لهذا الشخص ؟

أغلب الظن أنك لم تفعل !!

فإذا لم تكن قد فعلت ذلك حتى الآن ، فقد أضعت من عمرك سنوات كنت في حاجة إليها لتحقق النجاح . إذ أنك مادمت لم تفعل هذا فكيف يمكنك وضع خطط للمستقبل ، على أي أساس سوف تضع هذه الخطط ؟ وما الذي يمكنك القيام به في مثل هذا الحال ؟

إنك عندئذ لن تفعل شيئًا سوى انتظار الأحداث ثم التعامل معها في حينه ، أي إنك سوف تعيش حياتك على مبدأ (الفعل ورد الفعل) وليس على أساس وضع خطة شاملة لحياتك .

إن رسم صورة الشخص الذي تطمح أن تكونه هي التي سوف تحدد لك مايجب عليك القيام به ، وما يجب أن تتحاشاه ولاتلقي إليه بالاً .

فالعيش حيثما اتفق ، والعيش بناء على تصورات هلامية ، غير محددة المعالم يجعلك غير راض عن نفسك ، حتى إذا حققت بعض النجاحات ، لأنك ستصاب بالإحباط عند أول فشل ، وبالتالي تصبح شخصًا لا مستقبل له .



وجه نفسك إلى حياة واضحة المعالم .. واقعية .. من الممكن تحقيقها ، حتى إذا استغرق ذلك وقتًا كثيرًا في التفكير والاستعداد .

المهم أن تضع صورة لما يجب أن تكون عليه ، للشخص الذي تريد أن تكونه ، فهذا يسير بك نحو النجاح الذي تتمناه .



لم تكن (ليزا) تقوم بعملها بشكل يومي ،إذ كان هناك من يقوم بالعمل بدلاً منها في معظم الأيام .

كانت تقوم بدور ثانوي في البرنامج التليفزيوني القديم بيوتشيد (Bewithced) . ولم يكن أحد يلاحظ أن هناك من يقوم بالعمل بدلاً منها معظم الأيام .

لقد طلبت جدولة وقت عملها ، بحيث تتمكن من قضاء بعض الوقت مع طفلها الصغير ، رغم معرفتها بأن ذلك يعوقها عن النجاح في وظيفتها .

حين وافق رئيسها على أن تتشارك مع غيرها في العمل أصابتها الدهشة ، لكنها كان عليها أن تختار إما الوقت الذي تحتاجه لرعاية طفلها ، وإما المال والشهرة ، وكان عليها أن تتخذ القرار المناسب .

لقد انخفض العائد المادي نتيجة لخيارها ، مما جعل حياتها أصعب قليلاً ، كما كانت تخشى ألا تكون في كامل لياقتها حين



تعود إلى العمل بدوام كامل ، لكنها كانت ترى أن قرارها صائب تمامًا ، فالطفل يحتاج إلى رعايتها أكثر مما يحتاج إلى المال .

لقد استطاعت ليزا أن تعرف ماالذي تريد أن تكونه .. تريد أن تكون أمًا صالحة أولاً ، ثم يأتي العمل بعد ذلك .

تقول :

إنه سباق حقيقي ، وخيار لابد من القيام به ، لقد اعتاد معظمنا أن يعمل من أجل مصلحته فحسب ، كلا ، الأمر يتطلب تعاونًا وتنظيمًا للأمور ، واحترامًا للرغبات ، إن حياة أسرتي تسير في اتجاهها الصحيح ، وهذا أهم شيء بالنسبة لي .

إن الذين يركزون على الحياة التي يحبون أن يعيشوها أكثر استعدادًا للتقدم إلى الأمام من هؤلاء الذين يركزون على حياة مثالية ، دون أن يعرفوا ما الذي يريدونه على وجه التحديد .







كن ملهمًا للآخرين

تعيس هو .. ذلك القائد ، الذي لايجد مَنْ حوله لديه من الواهب والحكمة مايحتذون به .

وتعيس هو .. رب الأسرة ، التي لايجد أفرادها لديه من الخبرات والتجارب ، مايعينهم على شق طريق الحياة .

إن القيادة المتميزة الناجحة تقتضي دعم المرؤوسين وتعليمهم ، وإيجاد القدوة لهم . إنها يجب أن تهدف إلى تفجير طاقات الأتباع والمرؤوسين ، وتحقق لهم المثل العليا على أرض الواقع ، وفي صميم الحياة . كما تساعد القيادة الناجحة التابعين على اكتشاف مواطن القوة لديهم ، وإتاحة الفرصة لتنمية ملكاتهم وإظهار مواهبهم .

إن المرؤوسين يتطلعون إلى الرئيس ، وحين يكتشفون أنه مصدر إلهام لهم يرتبطون به أشد الارتباط ، ويحبونه أسمى حب ، ويسعدون بالعمل تحت قيادته ، ويتسابقون في تنفيذ أوامره . فهو الملهم .. وهو القدوة .. وهو الذي يساعدهم على اكتشاف ذواتهم ، وتحقيق آمالهم .

انظر إلى الآخرين ، وحاول اكتشاف ما لديهم من مهارات وضعها أمام أعينهم وساعدهم على استثمارها ، عندئذ تكون ملهمًا لهم .



ونجاح الأتباع يصب في نهاية الأمر في (خانة) القائد فتصبح حصيلته من النجاح مجموع نجاحاتهم .

اكتشف قدرات الآخرين ، وكن ملهمًا . عندئذ تحقق النجاح



يرأس (فرانك بلان) إدارة شرطة وسط كاليفورنيا ، وهو الذي يحدد اتجاهات إدارته ، متحليًا في ذلك بالعدل مع مرؤوسيه البالغ عددهم مائة شرطي .

ولأنه يتحرى العدل في التعامل مع رجاله ، فإن ذلك بمثابة رسالة تجعلهم يتعاملون مع الجمهور بالطريقة ذاتها .. العدل الكامل .

ويرى فرانك أن القيادة عندما تعمل بالطريقة التي ينبغي اتباعها يعمل الآخرون بالمثل .

يقول فرانك :

عملنا هذا لايقوم به كل فرد على حده ، لكنه عمل فريق ، وباعتباري القائد ، فإنني انظر إلى الأمر كما لو كنت قائد (أوركسترا) يراقب الجميع ، ليتأكد من آن أحدهم لايخالف اللحن المطلوب أداؤه .

ويقول :

ليس هناك ضرر مثل المحاباة والمجاملة ، إذ ينبغي للرئيس أن يكون قدوة للجميع .

إن القائد الناجح يجب أن يتمتع بالحزم ، ولكنه يجب أن



يكون مصدر إلهام لأتباعه ، فالقائد الناجح يعتبر نفسه أحد المساعدين ، أو هو زميل لكل من يعملون تحت قيادته .







إذا أردت المساعدة
يجب أن تكون مستحقًا لها

يريد أحدهم رفع طاولة صغيرة لايزيد وزنها على عشرة كيلو جرامات ، فيطلب المساعدة ممن حوله ، رغم إمكانه رفعها بكل سهولة ويسر .

إنه في هذه الحالة لايستحق المساعدة ، كما أنه أزرى بنفسه ، واحتقر قوته وطاقته . وهذا يعني ضعف شخصيته ، أو أنانيته ، أو أنه لايحب أن يرى نفسه يعمل بينما الآخرون في وضع الراحة .

ويريد البعض أن يترقى إلى منصب أعلى ، لكنه لا يفعل مايجعله يستحق هذا المنصب فيلجأ إلى الشكوى ، مدعيًا أنه الأحق ، وأنه قضى سنوات طويلة في وظيفته . أجل .. لقد قضى سنوات طويلة ، لكنها كانت مليئة بالخمول والاعتماد على الآخرين .

إن طلب العون يجب أن يكون في الحالات التي تستدعي ذلك ، وإلا كان استغلالاً للآخرين دون داع .

والحصول على الترقية يتوقف على ماإذا كنت قد عملت بجد لتنالها ، ولايتوقف على طلب المساعدة لنيلها . ولذلك فإنه تهنئة الزملاء حين تنال ترقيتك هذه قد يكون نابعًا من قلوبهم ، كما



قد يكون مصحوبًا بتذمرهم الداخلي . لذا عليك أن تجعل الآخرين يرون ما تبذله من جهد ، قبل أن تنال ترقية .

اظهر مدى إخلاصك في العمل ، وأن يكون ماتقوم به واضحًا جليًا ، عندئذ سوف تنال رضا الزملاء والرؤساء بدل نقمتهم عليك حين يروك قد تخطيتهم بترقية لا تستحقها .

لاتطلب المساعدة إلا إذا كنت في حاجة إليها ، وحاول إلا تطلبها إلا إذا كانت الحاجة إلى هذه المساعدة مما لايمكن الاستغناء عنه .



الأخوان (شارب) و (شانون) كان يمارسان لعبة كرة القدم في إحدى مزارع (جلينفل) بولاية جورجيا .

دأب الأخ الأكبر على التدريب في مدرسة كرة القدم بجامعة كاليفورنيا الشمالية ، واستمر على ذلك حتى أصبح لاعبًا شهيرًا في الدوري المحلي الأمريكي ، بينما لم يكن الأخ الأصغر يتدرب بالجدية نفسها ، لذا لم يتجاوز مستواه اللعب في فريق كلية (سافانا ستات) ، ثم استطاع أن يلعب بعد ذلك في الدوري المحلي بصعوبة .

كان الأخ الأكبر يحاول دائمًا مساعدة زملائه على الوصول إلى النهائيات ، لكنه أصيب في عنقه إصابة بليغة أنهت مشوار حياته في كرة القدم ، بينما استمر الأخ الأصغر حتى أصبح - هو الآخر واحدًا من أشهر اللاعبين وأفضلهم ، وليصل بفريقه إلى المباراة



النهائية مرة بعد مرة ، ثم كان سببًا في فوز فريق (بلتيمور) بالبطولة حين انضم إليه .

وعندما سأل أحدهم الأخ المتقاعد عما إذا كان يشعر بالغيرة من تألق شقيقه . أجابه بأنه يعلم جيدًا أن شقيقه كان يبذل الكثير من الجهد ، ولم يكن يطلب المساعدة في كل الأوقات دون داعٍ .. لقد استحق شقيقي أن يصل إلى ماوصل إليه وأنا أشجعه دائمًا









سيطر على الوضع ، وإلا خضعت بسرعة

قد تواجه العمل أحيانًا بعض العقبات ، وهذا الأمر وارد دائمًا . وفي هذه الحالة يكون المرء أحد شخصين :

إما أن يكون ممن يواصلون السعي والعمل لتحقيق الهدف ، متحليًا بالإصرار والصبر والأمل ..

وإما أن يستسلم للعقبات ، دون أن يفكر في إيجاد حلول لها . وإنما يفكر في إلغاء مشروعه .

هناك من يصر على تحقيق الهدف مهما صادفه من عقبات ..

وهناك من يستسلم عند أول منعطف .

فالأول يعمل على دراسة المشكلة ، وفحص أسبابها . ثم يدور حولها باحثًا عن حل ، دون أن يؤثر ذلك على معنوياته ، أو يقلل من إصراره على بلوغ الهدف ، فيسعى لتفتيت صخور العقبات ليشق لنفسه طريقًا جديدًا .. قد ينعطف معه يمينًا أو يسارًا ، لكنه يعود ليواصل في الاتجاه نفسه . إنه يغير الخطة ، لكنه لايغير الهدف .

والثاني لايمتلك السيطرة ، لا على نفسه ، ولا على الوضع ؛ فتتناثر معنوياته أشلاء فوق صخور العقبات .

الأول يشعر أنه مسئول عن تحقيق خياراته ، ويرى أن النتائج غالبًا ماستكون على مايرام ، حتى إذا لقيته العقبات ، فلا يتوانى



عن بذل الجهد ، والتحلى بالأمل والصبر ، فهو الذي وضع الهدف ، لذا يرى أن عليه العمل على تحقيقه .

والثاني ليس لديه إحساس بالمسئولية ، أو ليس لديه مايكفي من هذا الإحساس ، وكأنما الخطط التي وضعها ليست خططه هو ، والأهداف ليست أهدافه ، لذا يفقد السيطرة على الوضع عندما تجابهه العقبات ، ومن ثم يستسلم تمامًا ، وربما بدأ يبحث عن هدف جديد .

إذن :

عليك أن تسيطر على الأوضاع ، وأن تمسك الخيوط من نهاياتها ، وإلا فإن الاستسلام سوف يكون هو الذي يحدث عند حلول المشاكل .



لم تكن مشكلة عازف الجيتار (دارنيل إليس) مشكلة بسيطة ، فقد عمل في فرق كبرى ، وصاحب بالعزف أسطورة الموسيقى (ب . ب. كينج) ، ثم أدمن شرب الخمر ؛ مما سبب له عديد من المشاكل إلى أن وقع في مشكلة كبيرة .

لقد أضحى يعاني من مشكلة في ساقيه تحتاج إلى رعاية طبية ، لكنه كان قد أضاع كل أمواله على الإدمان . ولم يعد لديه مال ، كما لم يعد لديه أمل . وحين خرج من المستشفى وجد أن صاحب المنزل باع كل ممتلكاته ، ثم طرده من المنزل .

كان أهم ماباعه صاحب المنزل بالنسبة إلى دارنيل جيتاره الحبيب ، فسقط في دوامة الاكتئاب الشديد واليأس المطبق .





حاول بعض فاعلي الخير مساعدة درانيل ، بعد أن أصبح يهيم على وجهه في الطرقات ، فرأوا أن يرفعوا من معنوياته ، ولما أدركوا أن امتلاكه جيتارًا يمكن أن يعيد إليه بعض الثقة ابتاعوا له واحدًا . وحين امتلك جيتارًا من جديد استيقظ الأمل لديه ، رغم كل المصاعب التي يلقاها .

يقول :

لقد استسلمت تمامًا ، بل فقدت رغبتي في الحياة ، ولكني عدت مرة أخرى حين امتلكت جيتارًا . وإنني أشعر حين أعزف على هذه الآلة التي أحبها أنني أسيطر على الأمور ، وأضع العالم بأسره على أوتار جيتاري .

ويقول :

في نهاية كل نفق بصيص من الضوء .. إنني أرى هذا الضوء الآن ، ربما لا أتقدم بالسرعة الواجبة ، لكنني أتقدم ، لاشك في ذلك .

إن المساعدة التي قُدمت لدارنل كان في حاجة إليها ، وسيطرته على الوضع من جديد لمجرد امتلاكه جيتارًا جديدًا دفعته إلى محاولة النجاح من جديد .









ليس بالأرقام وحدها يحيا الإنسان

لعل العسر الذي نعيشه هو أكبر العصور اهتمامًا بالأرقام ، أو بمعنى أدق أصبح العصر الذي نعيش فيه يمتاز بأنه عصر الحسابات المادية الصارمة ، رغم أن هناك معادلات أخرى يجب وضعها في الحسبان ، بعيدًا عن الأرقام الجامدة .

فبعض الناس إذا كان يهفو إلى حياة مستقرة آمنة ، مع أسرة متماسكة وأبناء محبوبين وزوجة مخلصة يرى أن ذلك ينبغي أن يتنازل في مقابله عن بعض طموحه في مجال العمل ، أو يفضل البعض العمل على إيجاد أسرة نموذجية على حساب النجاح في العمل .

وهذه الطريقة في تدبير الأمور تعتمد على الأرقام ، ولاتعتمد على معطيات أخرى كثيرة ، وبدائل يمكن تحقيق المراد من خلالها .

استغل الوقت بشكل جيد ، من خلال إعادة جدولة ساعات اليوم ، وحاول التوفيق بين الأمور .

أعد تنظيم الأمور ، بدل من أن تتخلى عن آمالك المشروعة ، ولا تعتمد على لغة الأرقام فحسب ، فهناك لغات أخرى عديدة تتحدث بها الأشياء .



عرف الناس (دوجلاس نيودورف) باعتباره أحد المحامين في



(ميتشجان) الذين يحبون مساعدة الآخرين . فقد كان يتبرع بجزء من وقته ، يخصصه لتولي قضايا بعض العملاء غير القادرين على دفع أتعاب المحاماة .

كما أنه يحاول إيجاد الحلول للمتخاصمين ، بعيدًا عن أروقة المحاكم ، إذ يرى أن خيار التقاضي يجب أن يكون آخر الخيارات ؛ لأنه يتكلف الكثير من المال والوقت .

ويشرح دوجلاس وجهة نظره فيقول :

إنني اعتبر نفسي كما لو كنت أعمل في وظيفة اجتماعية ولكن بشكل رسمي . إذ أنني أجد سعادة في حل مشاكل الناس . وأحب مساعدة الفقراء ماأمكنني ذلك . فأنا أشعر أن لدي مايمكن أن أقدمه للآخرين .

ويقول :

لقد أهداني والدي ذات يوم كتابًا يحوي طرائف تتحدث عن المحامين بشكل سلبي ، إذ تعتبرهم أصحاب سمعة سيئة ، ويبدو أننا نستحق هذه السمعة السيئة . وبعد أن تقدمت في العمر .. اكتشفت أنه من الممكن للمرء أن يحدد أولياته ، دون أن يضطر إلى قبول أحد العملاء لمجرد أن بإمكان هذا العميل دفع الأتعاب .

أن ترتيب الأولويات الذي يعنيه ذلك المحامي يعني أنه ليس بالمال وحده يجب أن يعيش الإنسان ، فهذا الاعتماد على أرقام الرصيد الموجودة في المصرف يجب إلا يكون هو الحل الوحيد للمشاكل . إذ أن حساب الأرقام ليس كل شيء ، لذا فهو يساعد





البعض في قضاياهم دون مقابل ، كما يسعى للصلح بين المتخاصمين بعيدًا عن المحكمة ، رغم أن ذلك يعني (خصمًا) من رصيده المالي .









لا يكن إرضاء الآخرين دافعك إلى النجاح

يمنح الوالد ابنه الطفل ساعة قيمة ؛ لأنه نجح في امتحان آخر العام ، ويعده أن تكون هدية العام المقبل دراجة هوائية . فيعمل الطفل طوال العام التالي بكد ، ويستذكر دروسه بإخلاص لينال رضا أبيه ، ويحصل بالتالي على الدراجة .

أجل .. يبذل قصارى جهده ولكن ليس من أجل التفوق ، ولا من أجل الإحساس بالواجب ، ولكن من أجل الدراجة .

إنه في هذه الحالة لايتطلع إلى النجاح في حد ذاته ، ولا إلى أنه خطوة هامة وضرورية لمسيرة حياته ، وصنع مستقبله ، ولا لأن الواجب يحتم عليه أن يذاكر ، بغض النظر عن الهدية . كلا .. إن الهدف هو الحصول على الدراجة .

وأنت إذا سعيت إلى النجاح من أجل الفوز برضا الآخرين ـ أيًا كان هؤلاء الآخرين ـ فإنك لن تشعر بلذة النجاح والكفاح من أجله .

فلا تجعل هدفك من تحسين أدائك في العمل نيل استحسان الرؤساء ، أو الحصول على ثناء الزملاء ، ولكن ليكن هدفك من النجاح أوسع من ذلك وأشمل .. ليكن هدفك تحقيق ذاتك وبناء مستقبلك ، وقبل ذلك كله أداء واجبك كما ينبغي .

ولو أنك عملت من أجل إرضاء الآخرين فلسوف تعمل كالآلة ،



عملاً بلا روح ولا حماس ، وبلا قوة دفع روحية ، ومن ثم لن تشعر بلذة عند الفوز .

استثمر جهودك - إذن من أجل ذاتك لا من أجل الآخرين .



عندما أسست (آن أورتيز) شركة (آنزتيركواز) لبيع الملابس والحلي لم تكن تمتلك سوى ألف وخمسمائة دولار هي كل ثروتها ورأسمالها ، لكنها كانت تمتلك الكثير من الصبر والقدرة على الاستمرار .

كانت تتطلع إلى إنشاء متجر متميز في منطقة (توبيكا) مسقط رأسها ، أو في أي مكان آخر .

لكنها أدركت أن الأمر يحتاج إلى مزيد من الصبر فسعت إلى الهدف على مهل ، وعرفت أنها إذا حاولت أن تتوسع في عملها بطريقة أسرع فإنها لن تستطيع الاحتفاظ بأهدافها الأصلية .

لقد أصبح متجرها الآن يحقق نجاحًا أكثر مما كانت تتطلع إليه ، وهي تفكر في افتتاح فرع جديد ، ولكنها تنتظر الوقت المناسب .

تقول آن :

حين يحب المرء شيئًا ، ويستمتع به يظهر ذلك من خلال عمله . لقد مكنني هذا الاستمتاع من رؤية ما يمكن أن يفعله أي شخص في هذا العالم .





ليس من الضروري أن يكون مشروعك أفضل المشروعات في العالم ، بل أن تكون راضيًا عن هذا العمل ، محققًا به ذاتك وأهدافك .

لقد استطاعت أن تحقق أهدافها ، لأنها أحبت ما تتطلع إلى إنجازه ، ولم تفعل ذلك من أجل نيل استحسان أحد من الناس ، وإلا لما صبرت ، ولما أجلت افتتاح فرعها الجديد ، كانت تعمل من أجل تحقيق ذاتها بالفعل .









اشحن شهيتك للنجاح

يولد الإنسان ولديه مجموعة من الغرائز ، من بينها غريزة التحفز ، وغريزة الاشتهاء ، إن مثل هذه الغرائز طبيعية ، مركوزة في فطرته ، وليست مكتسبة بالبيئة أو التعليم ، إنها موجودة منذ البداية من أجل البقاء .

ولأنها غرائز فإن المرء قد لايشعر بها ، فهو ينسى أن لديه غريزة ما ، أو يتناسى ذلك .

ورغم أن الغرائز طبيعية ، يولد الإنسان بها ، إلا أنه من الممكن ترشيد هذه الغرائز ، وتنظيم عملها .

فأنت يمكنك الحد من شهيتك للطعام ، لو أنك ملأت معدتك بالماء على سبيل المثال ، إذ لن تستطيع عندئذ إلا تناول كمية محدودة من الطعام .

ولو كنت تشتهي لحما .. وفطائر .. ومقبلات .. وفاكهة ، ثم ملأت معدتك بالفاكهة أولاً ، فلن يمكنك عندئذ تناول اللحم الذي اشتهيته ، والفطائر التي طلبتها ، والمقبلات التي تتلمظ من أجلها ، سوف تدعها في أطباقها دون أن تمسها .

إذن .. فتغيير الشهية أمر ممكن ، وبما أن الأمر كذلك فيمكنك أن تفعل عكس ما ذكرناه ، في مسألة الطعام ، أي أن





تشحذ شهيتك للنجاح . إذ مادام الإنسان قادرًا على أن يحد من شهيته لشيء ما فإن بإمكانه ـ كذلك ـ زيادة هذه الشهية بطريقة أو بأخرى .

ولكن إذا كنت ممن ينتابهم القلق لأتفه الأسباب ويضنيهم الانتظار ؛ لأنهم لا يتحلون بالصبر فسوف تقل شهيتك للنجاح . بينما لو كنت ممن يحفزون شهيتهم للنجاح فسوف تنتقل من نجاح إلى آخر .

إذن ..

عليك تنمية شهيتك للنجاح في الاتجاه الذي تتطلع إليه وسوف يكون لديك من الحوافز ما يساعدك على النجاح ويسهل لك طريقه .



كان (هربرت برينان) طالبًا كسولاً ، يضيق به مدرسوه ، وقد كانوا يرون أن بإمكانه أن يكون طالبًا جيدًا ، غير أنه لم يكن يحاول ذلك مطلقًا . كان طالبًا متوسط المستوى يستذكر دروسه في الكيمياء واللغة والتاريخ وغيرها بسأم وكسل .

تمكن هربرت من الالتحاق بالجامعة المحلية بصعوبة ، ولم يكن يهتم بالدراسة ، فكان يسير متسكعًا لحضور الامتحانات المتعلقة بتحديد التخصص ، واستطاع ـ بصعوبة ـ أن يحصل على الدرجات التي تجنبه الاضطرار للحصول على دراسة تأهيلية .

في أول عام له بالجامعة حدث له مابدل حياته تمامًا ، فقد كان



يطالع كتاب التاريخ استعدادًا للدرس ، فوجد نفسه سعيدًا بهذا الاطلاع ، يمضي فيه بشغف . وأصبح يتلهف فيما بعد إلى فتح الكتاب وقراءة صفحاته .

لقد أصابه الأمر بما يشبه الصدمة ، فتغيرت حياته منذ تلك اللحظة .

لقد شحذ شهيته للنجاح حين أحب مادة التاريخ وأصبح شغوفًا بها ؛ مما جعله يحصل على درجته الجامعية بامتياز مع مرتبة الشرف ، ثم استكمل دراساته العليا في مجال التاريخ .

يقول هربرت :

أصبحت منذ ذلك اليوم ، الذي شعرت فيه بشغف للإطلاع على كتاب التاريخ طالبًا مختلفًا تمامًا . لقد عثرت على شيء أحبه ، ودراسة أتطلع إليها ، لم يعد في مقدور أي شخص أن يوقف مسيرتي في هذا الاتجاه .







أنت نسيج وحدك .. لا تنس ذلك

صديقك القديم تعرض للإفلاس ..

وجار لك أصابه مرض عضال ..

وشخص من معارفك تعرض لحادث سير ..

عندئذ تعود إلى البيت محبطًا ، حزينًا ، كما لو أنه من المفترض أن يحدث لك مثلما حدث لمن تعرفهم .

لكنك نسيت شيئًا هامًا ..

إنك لست الشخص الذي حدث له ماحدث .. صحيح أن الألم والحزن من أجل الآخرين شعور إنساني نبيل ، ولكن لماذا تتصور أن ما أصاب صديقك يمكن أن يصيبك .

إن نشرة الأخبار تطفح بأنباء القتل والأعاصير المدمرة ، والفيضانات العاتية ، فهل ينبغي أن تتصور نفسك في المكان الذي تم تدميره ؟ كلا ، لاينبغي ذلك ، كما أن أخبار إعلان الشركات إفلاسها ، أو تسريح موظفيها لاينبغي أن يثير فزعك ، فأنت لست واحدًا ممن تم الاستغناء عنهم ، أو أنك لم تصبح - بعد - ذلك الشخص .

إذن .. فيجب أن تعلم أنك شخص آخر .. شخص مختلف عمن





أصاب نجاحًا ، أو أصابه فشل .. أنت نسيج وحدك . وماأصاب غيرك ، ليس من المحتم أن يصيبك بالضرورة .

تأكد أنك شخص .. مختلف .. متفرِّد .. له قضاياه الخاصة .. فأنت موضوع وحدك ، لذا يجب ألا تسمح للصور السلبية بتكدير صفوك وقتل همتك وتشويه رؤيتك للحياة والناس والأشياء من حولك .

كن متفائلاً تجاه مسيتقبلك ،أكثر من تفاؤلك بمستقبل غيرك ، ولاتسمح للسلبيات بتعطيل قدرتك على الرؤية الصحيحة .



حين كان (أنتوني جونسون) طفلاً كان والده يعمل سائقًا لإحدى الحافلات ، وكان كل رجال العائلة يعملون إما بقيادة الشاحنات أو القطارات .

كان جميع من يعرفهم يكافحون من أجل لقمة العيش ودفع إيجار المسكن ، وسداد فواتير الماء والكهرباء وغيرها .

ورغم ذلك فإن هذه الظروف لم تمنعه من الالتحاق بالجامعة . فقد أضحى أستاذًا لعلم الفيزياء في معهد (نيوجيرسي) للتقنية ، حيث يعمل في مجال أشعة الليزر ، التي تقاس سرعتها بالفيمتو ثانية ، وهي أسرع من (النانوثانية) بمليون مرة .

يرى أنتوني أن الشباب اليوم لايهتمون بالعلم كما ينبغي ، وأنه يجب أن يكون هو وأمثاله قدوة يحتذى بها الطلاب ، إذ أن عدم وجود القدوة من شأنه القضاء على طموح الطلاب بالعمل في مجال العلم ، أو غيره من المجالات .





لقد رأى الكثيرين يستسلمون ، لا لشيء ، إلا لأن من حولهم سبق لهم الاستسلام .

يقول :

ما كنت لأصل إلى ماوصلت إليه دون وجود هؤلاء الرجال العظام ، الذين كانوا يتعاملون معي باعتباري شخصًا مختلفًا ، وتلقون ذلك في روعي ، لقد ساعدوني على رؤية ما أنا أهل لتحقيقه . لذلك لن أقبع في أحد الأركان ، تاركًا الجيل الجديد دون مساعدة .

سوف نظهر للطلاب إنجازاتنا ؛ لأن مانقوم به يرسم ملامح المستقبل .










اعثر على نقطة التوازن

بين الأسرة والعمل

الحياة مثل آلة ضخمة مليئة بالتروس والدوائر الكهربية والقطع الصغيرة التي لاحصر لها ، أو هي مثل سيارة فاخرة في أفضل حالاتها .

فالآلة الضخمة إذا كان هناك عطب في مجرد ترس واحد لن تعمل ، رغم أن هذا الجزء لايمثل شيئًا يذكر ..

والسيارة الضخمة المجهزة بكل شيء لن تتحرك مطلقًا ، إذا لم تكن البطارية مشحونة جيدًا ، حتى إذا كانت السيارة خارجة للتو من المصنع ، بلا أي عيب ،أو نقص في أي شيء .

وهكذا الحياة ..

فوجود خلل ما .. أو نقطة ضعف ، يعني أنك لن تعيش حياة سعيدة ، فسوف ينغص عليك هذا النقص الصغير حياتك ويحرمك الشعور بطعم النجاح ، بل بلذة الطعام وراحة البال .

فمهما كانت حياتك ناجحة في مجملها ، فإن جانبًا واحدًا به خلل سوف يسلب إحساسك بالنجاح ، فكيف إذا انقسمت حياتك شطرين : العمل والأسرة ، وحققت نجاحًا في شطر منهما ، بينما





لم تحقق نجاحًا في الشطر الآخر .

هل يمكنك أن تشعر بالسعادة وأنت في حال كهذا ؟

الإجابة واضحة .. لن تشعر بالسعادة .

إذن ..

عليك أن تحقق التوازن بين الأسرة ومتطلبات العمل ، إذ لامعنى لأن تحقق صفقة ضخمة لشركتك ، أو تحظى بحب العملاء وثقتهم ، ثم تعود إلى البيت لتبدأ مشوار العراك مع زوجتك ، أو تفاجأ برسوب ابنك ، أو انضمامه لرفقه سوء .

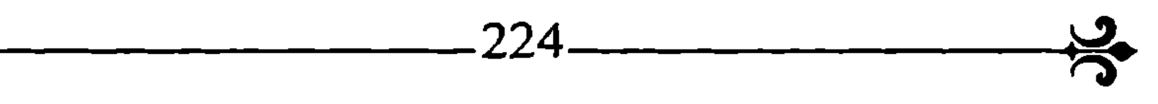
يجب أن يكون النجاح شاملاً البيت والعمل ، والأسرة والوظيفة . وعليك البحث عن نقطة التوازن التي يمكنك من خلالها السيطرة على الوضع بشقيه .



بدأت حياة (ادوين وفيكى ويزرسبون) كزوجين يعيشان معًا ، ثم أصبحا زميلي عمل وشريكين فيه :

لقد تزوجا في كاليفورنيا منذ ثلاثة أعوام ، ثم اتخذا قرارًا بأن تنضم فيكي إلى العمل مع زوجها .

كان الأمر صعبًا في البداية ، إذ عجزا عن التوفيق بين العمل والمنزل ، إذ كان لكل منهما أفكاره الخاصة به بشأن كيفية سير العمل ، وكان كلا منهما يحاول بسط نفوذه في العمل ، ثم يحملون المشاكل معهما إلى البيت .





بمرور الوقت استطاعا إقامة نقطة توازن بين عالم العمل وعالم الأسرة .. البيت . واستطاعا أن يفصلا حياتهما الخاصة عن حياتهما في العمل . وأن يعودا صديقين بعد انتهاء يوم العمل . كما أنهما لم يكونا يتحدثان عن العمل خلال العطلات ، أو في رفقة الأصدقاء ، أو خارج المنزل .

يقول الاثنان :

لقد استطعنا الحفاظ على منظور واحد تجاه الأمور التي تشكل أهمية أكبر .









فوز شخص معناه خسارة لشخص آخر

تدور رحى المباراة بين الفريقين ، فيفوز أحدهما على الآخر فيعم الفرح والسرور أعضاء النادي ومشجعيه ، بينما على الجانب الآخر شعور بالمرارة .

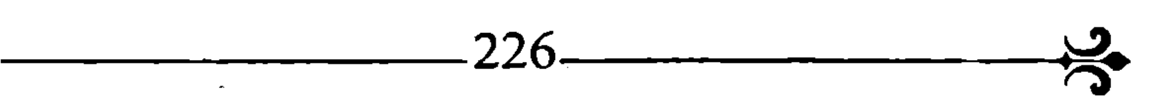
وما هكذا ينبغي أن تؤخذ الأمور ..

إنك قبل أن تتنافس للفوز بالصفقة ، أو لنيل المنصب ، أو في مباراة كرة القدم ، عليك أن تعرف - أولاً - أنك ربما تكون الفائز ، كما إنك يمكن أن تكون الخاسر ، ولاشيء غير هذين الاثنين ، إلا إذا استثنيا التعادل ، فهو يعني لاغالب ولامغلوب ، كما لو كانت المباراة لم تجر أصلاً . ودعك من حكاية النقاط التي يُعمل بها في بعض المسابقات .

ومادام الأمر كذلك .. مادام هناك خياران لا ثالث لهما ، وهناك متنافسان ، فلماذا تؤلمك الخسارة إلى هذا الحد ، أليست نسبة حدوثها خمسين بالمائة ؟

لماذا تصاب بالاكتئاب ، وتستنزف عمرك وصحتك من أجل خسارة كان مقدرًا حدوثها بنسبة خمسين بالمائة ؟

إن الحياة مكسب وخسارة .. نصر وهزيمة ، وما دامت كذلك فإن توقعك الخسارة لابد أن يكون معادلاً لتوقعك الفوز ،



فالخسارة لاتعني نهاية العالم ، والفوز لايجعلك تستحوذ على العالم لتضعه في جيبك .

توقع الخسارة ، كما تتوقع المكسب . فلا تفقدك الخسارة ثقتك بنفسك ، ولا يجعلك المكسب تتيه فخرًا وزهوًا .



تعمل (شيلا) في إحدى شركات الخدمات الحسابية في وظيفة مرموقة ، لكن هذه الوظيفة المرموقة تجعلها تفكر في الآخرين وليس العكس .

إنها - لفرط حساسيتها تتمنى أن تتخلى عن هذه الوظيفة ، لأنها تشعر أنها تضع حاجزًا بينها وبين زملاء العمل .

تقول :

أحيانًا أتمنى التوقف عن النجاح الذي حققته لأستعيد حب الزملاء مجددًا .

إن البعض يعتبرك عدوًا حين ترتقي سلم العمل لتصبح في مركز جيد . إنهم لا يعتبرونك مجرد صديق نال ترقية .

كان والدها قد استمر في العمل لمدة خمسة وأربعين عامًا ، دون أن يحقق ماحققته ابنته من نجاح في عشر سنوات . وهو الذي نصحها بأن تعامل الجميع باحترام ، وألا تتوقف طريقة تعاملها للآخر على موقعه ،سواء أكان أعلى أم أدنى ، لأن هذا الاحترام سوف يرتد إليها في النهاية .





لقد لخصت قصة شيلا عدم تقبل الآخرين للهزيمة ، أو عدم تقبلهم لفوز الآخر بما لم يفوزوا به . إن نتيجة هذا الشعور بعث الكراهية في نفوس من لا يقبلون الخسارة بصدر رحب .









تحلى بروح الدعابة الإيجابية

الجدية لاتعني التجهم وبعث الاكتئاب فيمن حولك ، كما أنها لا تعنى انتقاء الألفاظ الخشنة للدلالة على المطالب .

فالمزاح الذي يهدف الشخص من ورائه إلى لفت أنظار الآخرين إلى خطأ ما ، أو إلى قيمة أخلاقية ، أفضل من استخدام أساليب صارمة في التعبير ، مادام هذا العرض اللطيف لايخرج عن قواعد اللياقة ، أو يخترق القيم الأخلاقية ، أو يشكل إهانة للآخرين .

إن الدعابة تجعلك أقرب إلى قلوب الآخرين ، شريطة ألا تكون الدعابة سمجة ، أو سخيفة .

إنها لفتة مرحة ، من الأفضل إيجادها لكسر رتابه العمل . فتمنح الآخرين ابتسامة لاتكلف أحد شيئًا ، وتعيد الحيوية إلى الجميع ، فيقبلون على العمل من جديد في نشاط وهمة .

وزع الابتسامات على من هم حولك ، دون ابتذال ودون سخرية أو تهكم . فإن كان هناك تهكم فليكن من المواقف لا من الأشخاص وابتعد عن المبالغة ، أو الكذب . كما يجب مراعاة المكان والزمان والأشخاص عند القيام بهذا .

استخرج طرائف نابعة من بيئة العمل ، أو من الظروف العامة التي يعيشها الناس ، وألقها بأسلوب ظريف .



مارس المزاح الجاد ، الذي يهدف إلى التخفيف عن الآخرين ، فهذا يجعلك ناجحًا في التعامل مع الجميع .



يعمل (لويس سيحفرايد) مديرًا لأحد المشروعات التي تعمل في مجال بيع أجهزة الحواسب الآلية عبر طلبها بالبريد الإلكتروني .

ورغم الجدية التي تتطلبها إدارة مشروع يبلغ رأسماله عدة ملايين من الدولارات ، إلا أن لويس يتعامل بطريقة مرحة مع الجميع .

يقول :

إذا كنت تتمتع بروح المرح فبإمكانك إدارة عملك بشكل جيد .

وعلى هذا الأساس فإنه لايقوم بتعيين موظفين متجهمين ، بل يسعى إلى البحث عن موظفين يحبون أعمالهم ، كما أنه يعمل على توفير أماكن مناسبة لعمل هؤلاء الموظفين .

ويقول :

إن أفضل الطرق لدفع الموظفين إلى أداء أعمالهم بشكل نموذجي تتلخص في جعلهم راغبين في تأدية العمل ، وهذا يأتي عبر إشاعة جو من المرح في كل ما تقوم به من أعمال .









لا تطمع في امتلاك كل شيء

لديك العديد من المطالب :

سيارة فاخرة على أحدث طراز .. فيلاً على المحيط .. مزرعة .. زوجة حسناء .. حساب محترم في أحد المصارف .. منصب رفيع .. الخ .

ولكن ..

هل أنت - بالفعل - في حاجة إلى هذا كله ؟!

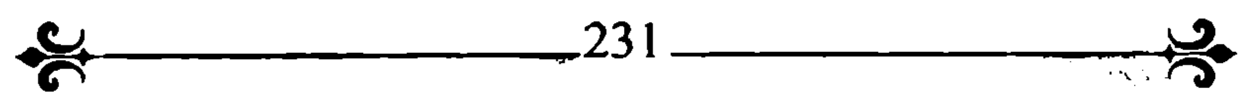
إن البعض يتطلعون إلى امتلاك كل شيء .. وتحقيق كل هدف .. فينطلقون في سباق محموم ، دون أن يسألوا أنفسهم هذا السؤال البسيط : هل أنا في حاجة إلى هذا كله ؟!

وأنت .. هل سألت نفسك ما إذا كنت في حاجة إلى هذه الأشياء جميعًا أم لا .

إذا كان أحدهم بحاجة إلى منصب رفيع المستوى فليس معنى ذلك أنك تحتاج الشيء نفسه ..

وإذا كان أحدهم في حاجة إلى منتجع على شاطئ المحيط فذلك لا يعني بالضرورة أن لديك الحاجة نفسها ..

وإذا كان أحدهم يتطلع إلى الزواج من امرأة حسناء فربما لا تصلح أنت لمثل هذه الحسناء ! ..



وهكذا ..

باختصار .. أنت لست في حاجة إلى ما يحتاج إليه غيرك ، كما أنك لست في حاجة إلى امتلاك كل شيء ، فالنجاح والسعادة في هذه الحياة لا تحتاج إلى توفير كل ما على ظهر الأرض من موارد أو أشياء .

إنك في حاجة إلى ما أنت في حاجة إليه بالفعل ، وهذا يتوقف على طبيعتك ، ويتوقف على ميولك الأصيلة .

ثم إن من المستحيل الحصول على كل شيء ، فلماذا تتعب نفسك فيما أنت لست بحاجة إليه، وكذلك لا يمكن الحصول عليه ؟

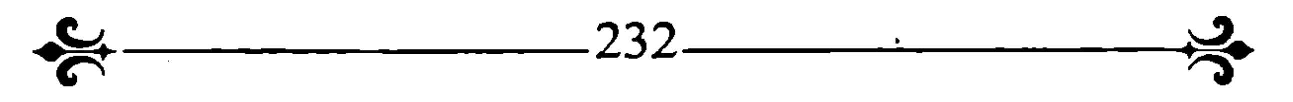
تأكد أن النجاح لا يعني الاستحواذ على كل شيء ، بل النجاح الذي يؤدي إلى السعادة ينبع من داخلنا ، ومن قناعاتنا ، فإن مالدينا يكفي تمامًا ، طالما كان يكفي بالفعل .

إن السعادة تأتي من خلال الاكتفاء بالضروري ، مع الشعور بالمتعة .. متعة تحقيق الذات .. ومتعة الوصول إلي النجاح .



« الأساس في الحياة السليمة الصحيحة هو أن نعيش هذه الحياة بالسرعة التي تلائمها ، وليس بسرعة أكبر من قدرة الأمور على الاستيعاب » .

« ويجب أن تدرك ماهي الأشياء الهامة على وجه التحديد .. » .





« إذا نفد منك الوقت في محاولة القيام بكل شيء ، فلسوف تجد أنك تنفق معظمه في أعمال سخيفة ، بينما لاتقوم بإنجاز ماهو ضروري وهام » .

تلك كانت كلمات (فيكي) التي لديها عمل جيد ، ولديها زوج وطفلان ، ولكنها ليس لديها ما يكفي من الوقت .

لقد كانت تشعر أنها في حالة انحطاط ، فلديها كثير من الأعمال ، لكنها ليس لديها الوقت الكافي للقيام بها . لقد كانت ترى نفسها مضطرة - في كل يوم - إلى إنجاز أعمال أكثر مما أنجزته في اليوم السابق .

تقول :

كنت أنفق وقتًا طويلاً في إنجازِ أعمال اعتقد إنني يجب عليَّ القيام بها ، في حين أنها لم تكن ضرورية ، لقد كان لدي العديد من الأعمال التي لاأجد وقتًا لإنجازها فيه .

إن التطلع للحصول على كل شيء ، والقيام بكل شيء يرهق المرء دون جدوى ، في حين أن من الممكن الاكتفاء بأقل من ذلك ، ومن ثم التفرغ للاستمتاع بما حققناه .









فتش عن القيم الكامنة

يذهب الشخص إلى الحفل الذي دُعي إليه ، بعد أن يطيل النظر في المرآة ، ويكرر ذلك أكثر من مرة ، حتى يطمئن إلى مظهره . والسبب في ذلك أنه يريد أن يعطي للآخرين انطباعًا جيدًا عن شخصيته .

ويذهب طالب الوظيفة إلى المقابلة الشخصية وقد اتخذ سمة الأدب والوقار ، أملاً في إقناع أصحاب العمل بجدارته لنيل الوظيفة .

إن السبب في ذلك يعود إلى إدراك المرء أهمية الانطباع الأول ، الذي يخيل إليه أن المظهر الخارجي يغطيه ، ويكون أساسًا للتقييم ، دون أن يضع في الحسبان رغبة الآخرين في اكتشاف حقيقته الكامنة ، وليس مجرد المظهر الذي قد يشي بمعانٍ مختلفة .

إن تعجلك الحكم على الأشخاص والأشياء من خلال المظهر الخارجي قد يأتي بتقييمات غير صحيحة ، فكم من شخص جاد الملامح ، قاسي الوجه يحمل قلبًا ناصع البياض ، وكم من شخص تبدو عليه سمات الهيبة والوقار ، وهو ليس سوى مهرج لا يتحلى بالحد الأدنى من الجدية والالتزام .. وكم من شخص يحمل وجهًا ملائكيًا وهو شرير النزعة ، عدواني الطباع .

وبعض الناس يظل مستمسكًا بالحكم الذي أصدره على





الشخص من خلال المظهر الخارجي ، ولا يحاول الولوج إلى أعماقه ليكشف ماهو أكثر مما يشي به المظهر الخارجي ، ولو أنه فعل فربما اكتشف ماهو أعلى وأكثر قيمة لدى هذا الشخص ، أو العكس .

إذا كنت تبحث عن الحقيقة في أهمية قطعة أثرية تعرض في المزاد ، فإنك تحاول تقييم أهميتها العلمية ، أو قيمتها التاريخية بغض النظر عن ماهيتها ، إذ قد تكون مجرد قطعة من الفخار ، ورغم ذلك تدفع فيها مبلغًا كبيرًا .

إنك لاتهتم بما إذا كانت تلك القطعة من الفخار أو الزجاج أو الذهب والمعادن النفيسة ، إنك تغوص إلى الأعماق لتعرف قيمتها الحقيقية الكافية .

إذن ..

فالأولى أن تحاول اكتشاف القيم الكامنة في الأشخاص والأشياء الهامة . فقد تكون تلك القيم مدفونة في أعماق الشخص أو الشيء الذي ينتصب أمام عينيك .



تعمل (جين) عملاً غريبًا إلى حد ما ، إذ أنها تراقب خطوط التجميع في أحد مستحضرات التجميل ، فتقوم بتسجيل مستوى إنتاج كل خط ، ثم تبعث بالنتائج إلى مدير القسم . إي إن عملها يتحدد في شيء واحد . الإحصاء والعد !

لقد كانت تقوم بإحصاء المنتجات الخارجة ، وتقارنها بعدد



الخامات المستخدمة . تفعل هذا كل يوم . دون أن يسألها أحد عن سبب بطء خط الإنتاج ، أو زيادة سرعته ، إذ إن عملها ينحصر في إحصاء العدد .

خلال خمس سنوات في هذا العمل أمكن لجين أن ترصد مائة من العوامل التي تؤثر في سرعة الإنتاج ، وكانت تدرك جيدًا أن أحدًا لم يتنبه إلى هذه العوامل .

واحد من هذه العوامل يعود إلى أنه إذا كان صوت المذياع منخفضًا أدى ذلك إلى أن يتناول العمال الأحاديث فيما بينهم ، مما يؤدي إلى بطء الإنتاج .

سألها رئيسها مرة عن كيفية سير العمل ، وكان يتوقع إجابة نمطية تقليدية ، كما هو الحال دائمًا ، لكنه فوجئ بها تخبره إن الإنتاج انخفض بمعدل اثنين بالمائة ، وقدمت له ثلاثة أسباب محتملة لذلك الانخفاض .

أصبحت جين فجأة مدار اهتمام الإدارة ، وتمت ترقيتها إلى وظيفة تتيح لها وضع العديد من الملاحظات التي تخرج بها موضع التنفيذ .

لقد نفدت إلى عمق الأشياء ، والى القيم الموجودة الكامنة ، لذا أصبحت في منصب أعلى ، كما أنه يتناسب مع طبيعتها في سبر غور الأمور والتفتيش عن القيم الكامنة .







أعثر على الحافز حيثما كان

هل يمكن أن تتناول طعامًا وأنت تعاف رائحته ، أو لاتهفو نفسك إليه ؟

هل يمكن أن تأخذ العلاج الذي وصفه لك الطبيب ، دون أن تكون لديك الرغبة في الشفاء ؟

هل يمكن أن تركب القطار لتذهب إلى مدينة لا حاجة لك إلى الذهاب إليها ؟

إن أي شيء تفعله يجب أن يكون وراءه حافز ما ، ولو لم يوجد هذا الحافز لما فعلت ما فعلته .

فالذين لديهم اهتمام بالعمل لديهم الحافز على إنجازه بشكل أفضل ، فيحشدون طاقاتهم لإنجازه ، وبغير وجود هذا الحافز تنعدم الرغبة في العمل ، وبالتالي لايتم بالمرة ، أو يتم على نحو أقل مما هو مطلوب .

البعض يكون حافزه التنافس والتفوق ، والبعض حافزه نيل الرضا والتقدير ، والبعض حافزه إسعاد إسرته بالمزيد من المال الناتج عن المزيد من العمل ، والبعض حافزه الاستمتاع بعمله ، وهو أقوى الحوافز .



لابد من وجود حافز للقيام بعمل ما . وهذا يأتي نتيجة تحديدك ما تهتم به من الأمور ، ثم رسم الخطط على هذا الأساس ، ومن ثم تحديد معالم المستقبل الذي ترغبه .

إذن :

اعثر على الحافز ـ ودعك من القيام بعمل لا حافز لديك للقيام به .



تبلغ (لورنا) السبعين من عمرها . وقد أخبرتها الطبيبة أن عليها ممارسة بعض التمرينات الرياضية ، فأخبرتها أنها تفضل القيام بنقل قطع الأثاث ، وأن تلك التمرينات سوف تصيبها بالضجر إلى حد الجنون .

لم تكن لورنا قادرة على ممارسة التمرينات بمفردها فعمل الأطباء على إلحاقها بمجموعة من النساء اللائي يلتقين ثلاث مرات في الأسبوع ، فاستطعن تغيير موقفها من التمرينات الرياضية ، رغم كراهيتها إياها .

تقول لورنا :

لقد كانت تلك المجموعة من النساء سببًا في تحفيزي على القيام بالتمرينات ، إنهن مجموعة رائعة ، لم أر مثلهن في حياتي .. إنهن يتمتعن بعمق الشخصية .

كانت لورنا قبل اشتراكها في التمرينات مع تلك المجموعة النسائية تشعر بآلام في ظهرها ، كما أنها سبق لها إجراء جراحة

في الركبة ، إضافة إلى شعورها الدائم بالألم وتيبس الأطراف .
لكنها استطاعت تخطي هذا من خلال الحافز الذي زرعته مجموعة النساء لديها . لقد أصبحت قادرة على الحركة والركض ، بل أصبح بإمكانها أداء بعض الحركات (البهلوانية) بنفس الكفاءة التي كانت تفعلها بها حين كانت لا تزال طفلة صغيرة .

إن وجود الحافز أمر مدهش ، ودون وجود حافز يصعب عليك القيام بما تريد القيام به .

لـذا ..

ابحث عن الحافز !!







كن عارفًا بما تطرحه

تريد أن تصبح ذا قيمة .. وأن تحظى بالاحترام .. وأن ينصت الناس إليك حين تتحدث .. أليس كذلك ؟!

إذن ..

عليك أن تعرف تمامًا طبيعة ماتتحدث عنه ، وأن تكون خبيرًا بما تطرحه من أفكار ، ملمًا بكل جوانب الموضوع الذي تتحدث إليه .

إن أي شركة محترمة وناجحة لديها من الخبراء الكثير ، يتخصص كل منهم في مجال بعينه ، فهناك من هو خبير بالإدارة ، ومن هو خبير بالعلاقات العامة ، ومن هو خبير في التسويق .. الخ . لذا تحقق هذه الشركات النجاح تلو الآخر ، في منظومة متتابعة .

فإذا استغنت الشركة عن هؤلاء الخبراء ، أو أسندت المهام إلى من هم أقل خبرة بدأ خط الشركة البياني في الهبوط ، وقد ينتهي الأمر بإشهار إفلاسها .

لذا .. عليك أن تتخصص في مجال واحد ، مع الإحاطة بطرف من كل مجال آخر . لكن التركيز يكون على ماتحب أن تكون اختصاصيًا فيه .

فإذا كنت (مبرمجا) عليك متابعة كل مايستجد في عالم الحواسب ، وأن تتعرف على أصحاب الخبرة العالية ، وتستمع إليهم ،



وتتعلم منهم ، وربما استطعت بعد ذلك أن تكتشف جديدًا ، أو تضيف ما ليس موجودًا .

اختر مجالك .. وتعلم كل ماتستطيع تعلمه ، حتى إذا عرضت فكرة على البعض كنت قادرًا على إيضاح مابها من إيجابيات ، عندئذ ترتفع قيمتك في هذا المجال .

لاتوزع الجهد ، ولاتعرض مالست خبيرًا به ، وسوف تحظى بالاحترام والتقدير .



استمر (فريد ويلبر) في بيع الأُسطوانات الموسيقية النادرة مدة سبعة وعشرين عامًا ، في متجره الكائن في (فيرمونت) .

وحين عم استخدام الشبكة الدولية (إنترنت) شعر بالخوف أن يؤدي نشاط بائعي الويب ، الذين بإمكانهم بيع أي شيء إلى القضاء على عمله . فقرر أن يستخدم الإنترنت هو الآخر في تسويق أسطواناته .

لم يكن متحمسًا في البداية لدخول معترك البيع ، وسط كل هذه المتاجر الضخمة ، لكنه قام بتصميم موقعه على الإنترنت ، بحيث يكون صورة حقيقية لمتجره ، لقد كان يعرض عمله بأسلوب ينم عن ذوقه الخاص ، وخبرته المميزة ، ومعرفته بالأسطوانات النادرة .

لقد جلب عليه عرض خبرته الطويلة عملاً كثيرًا .





يقول فريد لعملائه عبر الإنترنت :

بإمكانك الذهاب إلى أي متجر لشراء أحدث أسطوانة . ولكن من لديه الخبرة الكافية لإخبارك بالمكان الذي يمكنك أن تجد فيه اسطوانة رائعة لم تسمعها من قبل ؟ بإمكاننا القيام بهذا من أجلك .

لقد ركز على مايعرفه ، وعلى ماهو خبير به ومتفوق فيه .

لقد زادت مبيعاته بنسبة 10٪ سنويًا ، وزاد عملاؤه بمقدار 20 بالمائة . إنها الخبره بما نعرفه .









الفشل الحقيقي هو ألا تحاول

من الطبيعي أن يشفق المرء على نفسه من الفشل ، فهذا أمر طبيعي ، موجود لدى الجميع إذ ليس هناك من يرغب في أن يراه الآخرون عاجزًا ، أو فاشلاً ، أو مفتقدًا المبادرة والقدرة على الإنجاز .

لكن الخوف أكثر مما ينبغي بتسبب في توقف الإنسان عن المحاولة ، وهنا يصبح الخوف أكبر من يكون نوعًا من الحرص ، بل يقف عائقًا أمام إنجاز العمل وتحقيق النجاح .

إن الذي يعمل كثيرًا يخطئ كثيرًا ، في حين أن الذي لايعمل لايقع في الخطأ .

فهل تفضل أن تكون الأول ، أو أن تكون الأخير .

إن الخوف الذي يشكل نوعًا من الحرص ، وحافزًا للتحدي وإعادة تقييم الأمور ، والبدء من جديد أمر لابأس به ، أما الخوف الذي يصيب المرء بالشلل والعجز فهو سبب للقعود وإيثار السلامة ، ومن ثم عدم المحاولة ، إنه مرض لاينبغي أن يصيب الإنسان به نفسه .

والهرب من مشاكل العمل نتيجة الخوف من المحاولة . أو عدم المخاطرة المحسوبة لايصنع نجاحًا ، ولايحقق مطالب ، إنه حالة فشل مزمنة ، لاعلاج لها إلا بالعودة لبحث أسباب الخوف والفشل في موضوعية وثقة ، ومن ثم العمل على تلاقيها مستقبلاً .



حاول من جديد ، ولاتجعل الخوف يمنعك من المحاولة .

❖ ❖ ❖

(جيف هيوارد) أخصائي نفساني يقوم بدراسة تأثير مناهج التعليم المختلفة على الأطفال .

وجد جيف أن معظم المدارس تقوم بتقسيم التلاميذ إلى ثلاث فئات : أذكياء جدًا .. أذكياء إلى حد ما .. أغبياء .

ووجد أن المنتمين إلى الفئة الأخيرة : يكونون على علم بما يتوقعه لهم مدرسوهم من مستوى هابط وذلك بمجرد وصولهم إلى الصف السادس .

ويري أن كل تلميذ لديه القدرة على تعلم المزيد . ففي اليابان يدرس طلاب المدارس العليا مادة التفاضل والتكامل ، في حين أن المدارس الأمريكية لا تدرِّس هذه المادة إلا للطلاب المتميزين الأذكياء .

ولأن التلاميذ من أصحاب الفئة الأكثر ذكاء يتم إشعارهم بأن كل شيء متاح لهم ، فهم لاينبغي لهم التوقف عن المحاولة ، أما المجموعة الأخيرة في الترتيب فلا يزعجون أنفسهم بالمحاولة ، بل يهزؤون من اهتمام زملائهم بالنجاح أكثر مما ينبغي .

ولقد وضع هيوارد حلاً تجريبيًا لجميع المستويات ، فحدد مكافآت واضحة للجميع . وكانت النتيجة أن جميع التلاميذ على اختلاف مستوياتهم تحسنت نتائجهم ، عندما تم الإيحاء لهم بأنهم يمكن أن يفعلوا المزيد .







تذكر أنك لم تحقق النجاح وحدك

لو نظرت حولك لوجدت أن أبسط الأشياء التي تنتفع بها لابد أن يكون غيرك قد شارك في إعدادها .

خذ مثلاً رغيف الخبز الذي تأكله ..

هناك الزارع الذي زرع القمح ..

والحرفي الذي صنع آلات الحصاد وغيرها من الآلات اللازمة للزراعة ..

وهناك من طحن الحبوب ..

ومن صنع له آلات الطحن ..

وهناك من قاموا بنقل القمح ..

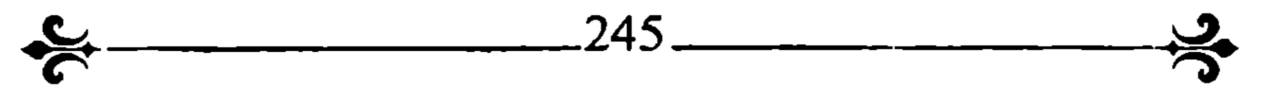
والسيارات التي صنعها آخرون ، وقادها غيرهم لإيصال الحبوب ..

وهناك التاجر الذي يشتري القمح ثم يبيعه ..

وهناك الخباز .. وهناك .. الخ

إنها سلسلة من حلقات التعاون الجماعي ، مع أن الأمر مجرد رغيف خبز ، فكيف الحال بالأمور الأشد تعقيداً ؟!

إن إحساسك بهذه المشاركة الإنسانية يؤكد لك إنك لا تحقق





أي نجاح وحدك ، وأن الآخرين يشاركونك هذا النجاح بشكل أو بآخر ، فليس بإمكانك أن تفعل شيئًا هامًا ، دون الاستعانة بغيرك ، وهذا لايعني أنك ليس لك دورك الخاص الذي أدى إلى النجاح .

الأمر يحتاج إلى أن تتوازن الأمور ، وأن تجمع بين ممارستك دورك ، ومشاركة الآخرين لك في العمل ، حتى تتحقق النتائج المرجوة .

تذكر .. أنك لم تحقق النجاح وحدك .



ظل مركز (كينج رايف) أحد المراكز التجارية الهامة لعدة عقود ، ثم حدثت حالة من الكساد الشامل في المنطقة ،كان من نتيجتها إغلاق المركز .

لم يجد أصحاب المشروعات حلاً سوى أن يتكاتفوا سويًا لإعادة تعمير المنطقة التي أصبحت أطلالاً ، وساعدهم الناس أيضًا في ذلك الإعمار ، فتم تأسيس اتحاد يضم أصحاب الأعمال ، وبدأوا في الحصول على مواقع في المنطقة .

لم يكتفِ هؤلاء بتشييد المباني الجديدة والمتاجر ، بل بدأوا في توفير التدريب ، ومنح القروض لأصحاب المشروعات الجديدة في المنطقة . لقد أرادوا أن تمتد جذور الجميع في المنطقة التي أحبوها .

تقول (ليني موسيلي) التي نقلت عملها إلى هذه المنطقة :

إنك تتحدث عن حلم يمكنك امتلاكه .. وهاهي أحلامنا





تتحقق في هذا المكان . إننا نقول لكل من يرغب في إقامة مشروع هنا : لست وحدك .. نحن جميعًا نعضدك .. إننا معًا على الطريق .

ويقول أحد مواطني المنطقة الذي يعمل مخططًا :

لقد رأيت مناطق كثيرة في البلاد . لكن هذه المنطقة نموذج يُحتذى به في عمليات تطوير المدن .

لقد تحقق النجاح لأن كثيرين اشتركوا في صنعه ، فروح التسامح والمحبة ، والاعتراف بجهود الآخرين أثمرت هذا العمل الناجح .









امنح أهدافك طاقة الحياة

الجمود يعني الموت ..

والحركة تعني الحياة ..

فحين تتوقف خلايا مخ الإنسان عن العمل ، يكون هذا مؤشرًا لموته .

والأهداف الجامدة ، التي تفتقر إلي الحيوية والمرونة ، ولاتتطور وفقًا للمعطيات التي تتجدد كل يوم أهداف لاحياة فيها ، لذا فمن الصعب تحقيقها حين تتغير الظروف ، فلا يمكن أن تتكيف مع هذه الظروف الجديدة .

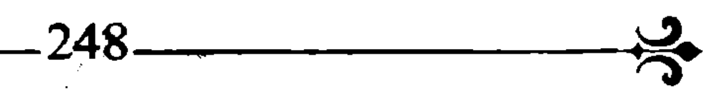
ولكي يكون الهدف متمتعًا بالحيوية والمرونة لابد أن يتوفر له شرطان :

الأول : أن يكون الهدف بعيد المدى ، بحيث يظل المرء مستمرًا في محاولة تحقيقه .

والثاني : أن يكون قريب المدى ، بحيث يتيسر لك تحقيقه .

فالتوازن بين بعد الهدف وقربه في الوقت ذاته هو أفضل مايمكن عمله لتحقيق هدف ما .







في العام 1978 حققت (كوميكو وانانوكي) رغبتها في إدارة فرع شركة (A-T&T) في إيران ، لكن الثورة اندلعت واضطرت إلى التخلي عن أعمالها هناك ، لتبدأ العمل من مكتب الشركة في نيويورك ، دون أن يكون لديهما أية خطط للمستقبل .

بدأت كوميكو في وضع خطة جديدة للعمل ، واستثمرت عودتها إلى الولايات المتحدة . وأصبحت لديها فرصة للحصول على درجة الماجستير ، التي تكفلت الشركة بنفقاتها ، واتيح لها أن تلتقي مع موظفي الشركة ، التي كان مقر عملها من قبل يبعد عنهم آلاف الأميال .

لم تستطع كوميكو أن تحصل على منصب من المناصب رفيعة المستوى في شركة ، فقد بدا لها أن ذلك غير وارد ، وأدركت أنها يمكنها استغلال خبرتها العالمية استغلالاً أفضل ، وبالفعل أصبحت تدير شركة استشارات تجارية عالمية .

تقول :

لقد وضعت خطة تستغرق خمس سنوات ؛ لكي أتمكن من القيام بما كنت في حاجة للقيام به ، وما أرغب في إنجازه ، ورغم اضطراري إلى الخروج عن الخط المرسوم للوصول إلى الهدف ، ألا أنني تمسكت بخططي . وها أنا قد وصلت إلى حيث أردت أن أكون .

لقد حولت خطة العمل لتكون جزءًا حيًا من حياتي .







لا تتطرف في انفعالاتك

هناك من هو بارد الحس ، متبلد المشاعر ، لا يتفاعل مع الأحداث بالشكل المناسب .

ربما كنت ممن يحبون الإثارة ، وتسعى ـ بشتى الوسائل ـ لجلب موضوعات مثيرة ، تجعلك في حالة انفعال عالية .

ولكن :

عليك أن تدرك أن المشاعر الجيدة ، إذا تجاوزت الحد المعقول ، أدت إلى إيجاد حالة من المشاعر السيئة بالقدر نفسه .

فالنجاح لايتحقق بالضرورة بشكل مثير ، فإذا تصادف أن تحقق بهذه الطريقة ، فلسوف يؤدي ـ بالقدر نفسه ـ إلى إيجاد حالة من المشاعر السلبية السيئة .

ولكن العمل الثابت ، المستقر ، المدروس يثمر على مهل ، وتكون ثمرته غاية في النضج ولاضرر من تناولها . أما التصرف بانفعال فإنه لايحقق نتائج جيدة . إنما يأتي بعكس المطلوب .



عندما تزوج (توني) و (كارلا) صادفتهما سنوات عجاف ، إذ كان توني لازال يدرس ، بينما كارلا تعمل عمل شاقًا لتوفير



الضروري من النفقات ، ثم تعود إلى المنزل لتبدأ جولة عمل جديد في طهو الطعام ونظافة المنزل . وتهيئة الجو لزوجها .

لم تكن هناك أية تصرفات عنيفة في ذلك الوقت ، رغم وجود صراع مع ظروف الحياة ، ولكنهما استطاعا التغلب على المصاعب سويًا .

وبعد أن حصل توني على درجته العلمية وارتقى منصبًا عاليًا ، وانتهت الصراعات المالية لم يعد يشعر بالرضا عن حياته الزوجية ، لقد أصبح يرى أن كارلا لم تعد مناسبة للمرحلة الجديدة التي يعيشها وجد أنه أصبح شخصًا جديدًا . بينما ظلت هي على حالها ، وأن عليها أن تتغير إلى الأفضل .

لقد أصبحت كارلا تحن إلى تلك الأيام الصعبة ، لأنها كانت على وفاق تام مع زوجها رغم المصاعب والعمل الشاق .

تقول :

لاأريد لكل شيء أن يتغير تمامًا .. ولاأريد أن أكون شخصًا مختلفًا ، ولا أن أعيش كل يوم في حالة من القلق بشأن ما إذا كنت لا أزال أروق له ، أم أن تصرفاتي تصيبه بالإحباط .

لقد كانت حياتنا من قبل شاقة ، لكنها كانت مستقرة .

إن التطرف في الانفعالات قد يجعل المرء يخسر أفضل ما لديه ، ويقتل علاقات قامت على الحب والعطاء وتبادل الأدوار .

فلا تتطرف في انفعالاتك ، وكن معتدلاً دائمًا ، حتى لا تخسر الكثير .







اجعل لنفسك نصيبًا من هموم الآخرين

إذا أردت أن تعرف معنى السعادة الحقيقية فاحدب على تعساء الحياة .

تلك عبارة قرأتها منذ عشرات السنين ، لكنني لا أذكر أين قرأتها ، ولا من قائلها ، لكنها تشكل قاعدة هامة في البحث عن السعادة . فالاهتمام بالآخرين ومساعدتهم يمنحك سعادة من أرقى نوع يمكنك أن تشعر به .

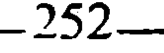
إن الذي يهتم بنفسه لاغير ليس بإمكانه تذوق هذه السعادة الناتجة من الحدب على الآخرين ، فالسعادة أنواع لكل منها طعمه الحاص .

والحنو على الآخرين يمنحك طاقة عجيبة على الصبر والإحساس بالأهمية ، ويجعلك أكثر تواضعًا .. وأكثر تسامحًا ، ، وأكثر إقبالاً على الحياة .

وقد أثبتت بعض الدراسات أن هؤلاء الذين يشعرون بالرضا أعلى نسبة بين من يهتمون بالآخرين ، ويمدون لهم يد المساعدة .

إنهم يسخرون جزءًا من طاقاتهم من أجل الآخرين ، ويشغلون أنفسهم لهؤلاء المهمشين الضعفاء ، يشاركونهم آلامهم ، ويعملون من أجل تخفيفها .







فاجعل لنفسك نصيبًا من هموم الناس تجلب لنفسك سعادة أنت في حاجة إليها . وطاقة أنت في حاجة إليها ، ومن ثم تعيش يومك في أفضل حالاتك لتنطلق إلى رحلة النجاح في المستقبل .



في العام 1995 شب حريق في مصنع النسيج ، الذي يمتلكه (أرون فيور شتاين) ، الذي كان قد أنفق مبالغ طائلة من أجل الاستمرار في دعم هذا المصنع صامدًا في وجه المنافسة الأجنبية ، التي كانت تستخدم عمالاً تستغلهم أبشع استغلال ، وتمنحهم أجورًا (غير إنسانية) ، وبذلك تكون منتجاتها هي الأرخص سعرًا ؛ فتقتحم السوق لتقضي على غيرها من الصناعات المماثلة .

وحين قدرت تكاليف إعادة البناء شعر أرون بالقلق فيما يتعلق بإمكانية قيام المشروع من جديد ، إذ كانت التكاليف باهظة ، كما كان يشعر بالإشفاق على العاملين ، الذين يزيد عددهم على ألفي عامل ، يأتون كل صباح ، ويظلون في عمل شاق طوال اليوم ، ويقدمون إنتاجًا جيدًا ، حقق أرباحًا وسط دهشة الجميع .

وعلى هذا الأساس اتخذ أرون قرارًا بمواصلة دفع أجور العاملين أثناء فترة إغلاق المصنع خلال عملية إعادة البناء .

لقد تحولت مشاعر الأسى على ماحدث للمصنع إلى مشاعر فرح وسرور في عيون العاملين . وتم بناء المصنع بالفعل .

والآن أصبح العمال في مصنع (مالدن ميلز) أكثر العمال إخلاصًا وتفانيًا وجدية بين سائر العمال في كل الشركات .







58

لا معنى للمثابرة دون تصور واضح

الأحلام الكبيرة ، والآمال العريضة تحتاج إلى وقت طويل ليمكن قطف الثمار . وتحقيق الطموحات الهامة لايتم بين عشية وضحاها ، فهو يحتاج إلى المثابرة والصبر والاستمرار .

ولكن هذا الطريق الطويل لايمكن قطعه دون وجود رؤية واضحة ، تعتمد على المعرفة الصحيحة ، والمعلومات الدقيقة ، فبغير رؤية صحيحة واستكشاف جيد لمعالم الطريق يصبح من الصعب الوصول إلى نقطة النهاية التي يتحقق عندها الهدف .

إن الذين يثابرون على تحقيق أحلامهم وأهدافهم دون أن تكون لهم رؤية واضحة عما هم بسبيله إنما ينفقون الجهد والوقت والمال فيما لا طائل وراءه . إنها خسارة من كل النواحي .

فالذي يريد النجاح عليه أن يتزود بالمعرفة ، والتأكد من أن ما يصبو إليه ليس سرابًا خادعًا ، وإنما حقيقة قائمة يمكن الوصول إليها عبر استخدام المعلومات والإمكانات والطاقات المتوفرة .

كما أن على من يدير الوصول إلى هدف ما أن يتفهم طبيعة المرحلة ومتطلباتها ، ويكون لديه تصور جيد عما يمكن أن يصادفه من عقبات أو مشاكل .



إذن ..

فلكي تصل إلى الهدف ينبغي أن تضم إلى المثابرة رؤية واضحة ؛ كي تستطيع طي المسافات والوصول إلى هدفك من أقرب طريق .



يواجه المستشار الاستثماري (جون كونوفر) صعوبة في إقناع الآخرين بأن سوق الأوراق المالية يصلح لاستثمارات طويلة الأجل ، وحتى زوجته لم تكن على قناعة بوجهة نظره ، ومع ذلك فهو يصبر على الاستمرار في مواصلة إخبار الجميع بأهمية ذلك الاستثمار .

يقول جون :

ليس المطلوب هو أن يصبح المرء من أصحاب الملايين ، لكنه استثمار طويل الأجل ، يتوزع على مجموعة من الأوراق المالية .

فالشركات القوية من المحتم أن تحقق أرباحًا ضخمة فتزداد قيمة أوراقها المالية على المدى البعيد . ولا شك أنه ستكون هناك فترات انحطاط وتدهور . بسبب بعض الأخطاء ، أو بسبب وجود أزمة اقتصادية عامة ، لكن المرء يمكنه - بشيء من الصبر - الاحتفاظ بما يمتلك من أوراق مالية حتى تتحسن الظروف ، وهذه الظروف الحسنة هي أكثر تكرارًا من الظروف المعاكسة ، وبالتالي فإن فرص الربح أضعاف الفرص الأخرى .

أما محاولة الحصول على أرباح سريعة من خلال عمليات بيع وشراء غير مدروسة فإن جون يرى أنها عمل أحمق ينطوي على خطر ضياع المال في صفقة واحدة .





يقول جون :

إذا كنت ترغب في خسارة أموالك كلها فإني أنصحك بالدخول في لعبة محاولة الحصول على أرباح فورية .

إن التصور الصحيح للأمور هو ما يمكن أن يحقق النجاح ، ودون رؤية واضحة لا يمكن تحقيقه ، مهما كان المرء مثابرًا .









أنت كما تكون ، لن تغيرك الوظائف

يشعر البعض بالهلع حين يتم الاستغناء عن وظائفهم ، فيصبحون كما لو أن إعصارًا اقتلع قلوبهم .

ويشعر البعض بالوحشة وعدم الثقة حين ينتقل إلى وظيفة جديدة ، كما لو كان لايمتلك أية خبرات أو مواهب .

إن الفزع من تغيير الوظيفة يعني أن الشخص لا يمتلك إطارًا صحيحًا لشخصيته ، وأن مايقوم به في عمله ليس سوى أمور آلية بلا روح . كما أنه يعني أن الشخص يعتمد على ردود الأفعال ، دون أن تكون لديه روح المبادرة .

فالنجاح يقتضي أن تعرف نفسك أولاً .. وتؤمن بقدراتك .. وتعلم جيدًا أن الإنسان هو الذي يصنع النجاح وليس النجاح صانعه .

فإذا بدت الأمور أمامك مختلفة عما ألفت فلتكن واثقًا أنك كما أنت ، لم يختلف لديك شيء ، فقدرتك هي نفسها .. وطاقتك من المفترض أنها لا تزال كما هي .. ونشاطك لا يزال موفورًا لم يمسه عطب .

عليك أن تكون ثابتًا مهما كانت الأمور متحولة ، اعتمد على ثبات شخصيتك ، والإيمان بقدراتك ، والثقة بنفسك ، فهذا يرفعك إلى الأمام ، ولا يجعل للظروف فرصة للنيل منك .







يمكنك تعديل المسار ، لكن لا يجب عليك تغيير الأهداف . غيِّر الوسائل حسبما يستجد من الأمور ، ولكن امض في طريقك .



تعمل (آمي) في مجال الاستشارات المهنية . وقد لاحظت أن الناس حين يبدلون وظائفهم يصبحون فريسة للقلق بسبب ذلك التغيير ، وهي تشبه المسألة بالطفل البالغ خمس سنوات حين يذهب إلى روضة الأطفال للمرة الأولى ، إنه يشعر بالخوف .

وقد وجدت أن مخاوف المنتقلين إلى وظائف جديدة ليس لها رصيد من الواقع في غالب الأمر ، بل إن هذه المخاوف كانت تثير ضحكها في بعض الأحيان .

تقول آمي :

إنني أحاول لفت نظر العميل إلى أن الشيء الوحيد الذي لم يتغير بتغير الوظيفة هو الشخص نفسه .

لقد وجدت أن الناس يفتقدون الانسجام في مثل هذه الحالات ، ويظنون أن كل شيء سوف يتغير ، بينما يظن البعض أن هذا التغيير سوف يكون إلى الأفضل ، وإنه سيكون سببًا لتخليهم عن عاداتهم القديمة السيئة .

تقول :

إن تغيير الوظيفة لايعني أنك تصبح شخصًا جديدًا بحال من الأحوال . إذ أنك ستظل الشخص نفسه ، مهما تغير مكان عملك ،



ومهما تغير نوع وظيفتك .

إن الذين يركزون انتباههم على ثقتهم بما لديهم من إمكانات وخبرات ، لا على الظروف التي تحيط بهم هم الأقل تعرضًا للضغوط من غيرهم ، بل ويشعرون بالارتياح لوظائفهم الجديدة .





ساءت الأمور.. إذن فالفرج قادم

لاشك أنك تريد تحقيق أهداف كثيرة ، ومع ذلك فلم تحققها حتى الآن ، إذن فالأمر ليس سهلاً ، وإلا لكنت قد حققت هذه الأهداف قبل الآن .

إن تحقيق الأهداف التي لم يتم تحقيقها حتى الآن يعني أن هذه الأهداف تحتاج إلى تفكير .. وإلى جهد .. وإلى وقت قبل أن تصل إليها .

ولكي تكون الحياة أفضل مما هي عليه فإن الأمر يحتاج إلى المزيد من العمل وبذل الجهد والعرق ، وأن يكون هناك احتمال .. وقدرة على التضحية .. التضحية بالوقت .. وبالمال .. وبالجهد .. وبتحمل الحرمان إذا اقتضى الأمر .

قد تسوء الأمور أحيانًا ، فالمصائب لاتأتي فرادى كما يقولون ، ولكن لاينبغي أن يتسرب إليك القنوط وتصاب بالإحباط إذا حدث ذلك .

والسبب بسيط ، يبعث على الاطمئنان في مثل هذه الحالة : فعندما تصل الأمور إلى ذروة السوء يصبح الآتي أقل سوءًا ، فليس بعد القمة سوى الهبوط من جديد .

إذن ..

لاتفزع إذا ساءت الأمور بشدة ، فمعنى ذلك أنها في طريقها إلى

الانفراج ، فليس بعد الظلام إلا النور .



اشترى (دين مايلز) مطعمًا ، دون أن يكون على دراية كافية بالمشروع ، إذ لم يكن يدري طبيعة العمل الذي أقحم نفسه فيه . ورأى شركاؤه أن المطعم يحتاج إلى تجديده بالكامل . لكنه فوجئ بأن التكاليف المبدئية تضاعفت ثلاث مرات .

بعد أن تم افتتاح المطعم لم يرتده إلا عدد قليل من العملاء لا يكفي لتغطية المصروفات الأساسية ، وقد نصحه البعض بأن عليه تغيير اسم المطعم ، وطريقة العمل ، وأسلوب الإدارة .

لكن هذا كان يعني إغلاق المكان ، وإنفاق المزيد من المال .

يقول دين :

لقد تحملنا الكثير ، وقدمنا تضحيات كبيرة ، إذ لم نكن نحقق أي ربح .

مرت فترة طويلة من عدم التوفيق ، ثم أصبح عدد العملاء في ازدياد ، وأضحى المطعم الآن يحقق أرباحًا كبيرة .

يقول دين أيضًا :

ليس من الممكن أن تصنع شيئًا جيدًا بين عشية وضحاها ، فالأمر يستلزم تضحيات وصبر ، ومواجهة المشكلات .



ثق في نفسك .. يثق بك الآخرون

تنتظر من الآخرين إقناعك بما يجب أن تؤمن به .. ؟

إذن .. لاتفعل !

فهم أيضًا يعتمدون عليك لإقناعهم بما ينبغي عليهم الإيمان به !

إن انتظارك تطوع الآخرين بإقناعك بما عليك أن تؤمن به ، أو تعتبره الصواب ، كأن تسأل أحدهم : أنا على حق أليس كذلك ؟ ليس صوابًا .

فهذا السؤال إذا دار بذهنك فهو يعني أن الآخرين سوف يشكلون آراءهم الخاصة على قاعدة أنك لا تدرك ما تريده ، أو أنهم يشكلون آراءهم بناء على ما يظنون أنك تعتقد في نفسك القدرة على القيام به ، وليس بناء على ما يمكنك القيام به بالفعل .

فالناس يعكسون مشاعر بعضهم البعض ، فشعورك بالخوف قد يجعلهم يشعرون بالخوف ، حتى إذا لم يكن هناك سبب لشعورك هذا . وإحساسك بالسرور . وإظهار هذا الإحساس يجعلهم مسرورين ، وشعورك بالثقة يجعلهم يثقون بأنفسهم وبك أيضًا ، بينما عدم شعورك بالثقة ينتقل إليهم كذلك .

ثق في نفسك ليثق بك الآخرون ، أشعِرهم أنك واثق مما تفعله ، فسوف تنتقل هذه الثقة إليهم ، وبالتالي ترتد إليك فتزيدك ثقة على ثقتك .



من لايثق في نفسه لايثق به الآخرون .

تلك هي المعادلة !



(بول جونز اليس) واحد ممن نشأوا في تلك الأحياء الفقيرة ، التي تمتلئ بالعنف والجريمة ، إذ تربى في إحدى الضواحي الفقيرة القريبة من مدينة (لوس أنجيلوس) .

وحين كان تلميذًا صغيرًا كان بعض الأشخاص الناجحين يزورون مدرسته ليطلعوا التلاميذ الصغار على قصص نجاحهم ، لكن هذه الحكايات لم تمنحه مزيدًا من الثقة ، إذ كان يرى نفسه أقل من أن يتطلع إلى ماوصل إليه هؤلاء الناس .

وخلال سنوات الصبا قامت معركة بين بعض أقاربه وآخرين ، كان نتيجتها مصرع واحد من أبناء عمه ، فصدمه الحادث بشدة ، دفعته إلى أن يعمل على تغيير حياته تمامًا . لقد أخذ على نفسه عهدًا بألا يتسبب في أي ألم للآخرين ؛ بل سوف يعمل مافي وسعه لإسعاد غيره .

عندما بلغ الرابعة عشرة من عمره تخلى عن الارتباط بجماعات المنحرفين في الحي ، والتحق بأحد الأندية ، ثم أختار الملاكمة لتكون هي الرياضة التي يمارسها ، ووضع نصب عينيه أن يشارك في الأوليمبياد .



يقول :

كنت أرى أن عليَّ القيام بعمل ما من أجل نفسي ، لذا كنت استيقظ في الخامسة صباحًا لأبدأ تدريباتي .

في عام 1989 مثل بول الولايات المتحدة في الأوليمبياد وفاز بالميدالية الذهبية آنذاك . وهو الآن أصبح واحدًا ممن يزورون المدارس ليطلعون التلاميذ على تفاصيل رحلة النجاح ، كما كان يفعل أولئك الذين يزورون مدرسته حين كان صغيرًا ، والذي كان يرى أنه لا يمكن أن ينجز ماأنجزوه .

لقد أنجز الآن ماكان يظن أنه من غير الممكن أن يصل إليه .

يقول بول لهؤلاء التلاميذ :

بإمكانكم القيام بما تريدونه ، ولكن عليكم أن تثقوا أولاً بأنفسكم وقدراتكم .







إحساسك بأهميتك يدفعك إلى المزيد من الجهد

من الغريب أن الإنسان حين يرى حوله مايدل على أن الآخرين يقدرونه تتضاعف قدرته على العمل ، ويزداد حماسه ونشاطه .

في حين أنه عندما تحيط به مشاعر الجفاء يقل نشاطه وحماسه .

والذين يكتفون بتحقيق الثروة ، أو الحصول على المناصب المرموقة ، دون أن يلقوا بالا لطبيعة العلاقة بينهم وبين الآخرين يخسرون الكثير .

فالعيش وسط أناس لايحبونك ، ولايقدرونك يصيب المرء بالتوتر والقلق ، وقد يدفعه إلى أن تقل ثقته بنفسه ، ويكفي أن عيون المحيطين به في مثل هذه الحال تصبح كما لو كانت سهامًا من نار يوجهونها إليه .

إن المال والجاه والمركز الاجتماعي لا تساوي الكثير إذا لم نجد من يقدر جهودنا ، ويحترم ذواتنا .

فإحساسك بأهميتك ، التي تظهر في تقدير الآخرين إياك ، تدفعك إلى المزيد من الجهد .





ويجب أن تتذكر ذلك جيدًا !



في بحث أجرته شركة (وينرايت إنداستريز) التي جعلت من ولاية ميسوري مقرًا لها ، تبين أن الموظف متوسط المستوى يبتكر خمسًا وخمسين فكرة لتحسين إنتاج الشركة من مكونات السيارات في كل عام .

ويعزو رئيس الشركة (دون وينرايت) هذا الإبداع من موظفي الشركة إلى سياستها تجاه موظفيها . ويقول في هذا الشأن :

إن معظم مديري الشركات الأخرى يتصرفون كما لو كانوا آباءً ، فهم يضعون قواعد العمل ، ثم يوقعون العقوبات ويمنحون المكافآت ، بينما يلعب الموظفون دور الأبناء الذين ينبغي عليهم طاعة الأب والأم .

لقد رفعت الشركة شعارًا يقول : الموظفون أولاً . وبذلك تجنبوا إدارة العمل على طريقة الأب والأبناء ، وقامت بتشجيع موظفيها على التعبير عن آرائهم ، وطرح أفكارهم ، بدلاً من أن تضع الشركة القواعد من تلقاء نفسها .

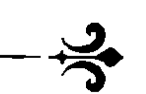
ولأن بعض المشرفين يسرقون الأفكار وينسبونها إلى أنفسهم ، فقد منحت الشركة الفرصة للجميع لتقديم أفكارهم مباشرة إلى الإدارة العليا . وقد دفع ذلك موظفيها إلى التفكير في الجديد ؛ لعلمهم أن أفكارهم لن يسرقها أحد ، وأنها سوف تنسب إليهم بالفعل .





هذه السياسة حققت نجاحًا كبيرًا ، وكانت سببًا في تخفيض تكاليف الإنتاج بنسبة 35 بالمائة ، كما قل استياء العملاء بنسبة 91 بالمائة ، واستطاعت الشركة أن تفوز بجائزة (مالكولم بالذريج) التي تتطلع إليها جميع الشركات .





أنت تعرف ما تريد .. لكنك تتحدث للآخر

يعمد البعض إلى إختزال حديثة عند مخاطبة شخص آخر ، فيقفز على النتائج مباشرة ، ظنًا منه أن حديثه مفهوم ، وأنه واضح بما يكفي لفهمه .

والسبب في ذلك أن المتحدث يتكلم كما لو كان يخاطب نفسه ، فهو يعرف أبعاد الموضوع الذي يتحدث فيه ، ويغيب عن باله أن الشخص الآخر لايعرف ما يعرفه هو حول الموضوع . إنه يتحدث كما لو كان الأمر مفروغًا منه . ناسيًا أنه وحده الملم بجوانب الموضوع بينما الآخر ينتظر منه توضيح الأمر .

إنه يتحدث كما لو كان يخاطب ذاته ، يتحدث وهو يظن أن ما هو مركوز في ذاكرته موجود لدى الآخر : كما لو كان قد وصل إليه بطريقة سحرية .

إذا كنت تعرف ماتريد ، فإن الآخرين لايعرفون ماتعرفه ، إنهم بحاجة إلى فهم الأسباب ، أو على الأقل عرض الموضوع بطريقة يمكن من خلالها فهم أبعاده . وإذا كنت تنظر إلى الأمر من منظورك الخاص ، فإنهم لديهم ثقافاتهم الخاصة وأفهامهم المختلفة .

حاول أن تفهم أنك لاتتحدث إلى نفسك . وقم بعرض أفكارك بشكل مفهوم ، فالذين تخاطبهم لا يعرفون ما في رأسك .. إذن فأعلمهم .



في ولاية نيويورك توجد شركة (ريتو أسوشيتس) للأعمال الهندسية ، كما يوجد لها مقر في ولاية (بنسلفانيا) .

في البداية كانت الشركة بها أربعة أشخاص لا غير ، رغم أنها تعمل في مجال المسح والتخطيط للطرق والمتنزهات ، وخلال عشر سنوات أصبحت هذه الشركة تحقق أرباحًا تصل إلى عشرة ملايين من الدولارات سنويًا ، وأصبح بها خمسة أقسام .

أصبحت الشركة تقوم بعمل متكامل ، وذلك بتقديم عدد من الخدمات المختلفة التي يتصل بعضها بالبعض .

يقول (جورج ريتش) مؤسس الشركة :

كنا نرى أننا لو استطعنا أن نكون الشركة الوحيدة التي يمكن للعميل التعامل معها لإتمام مشروعه بالكامل فإن ذلك سيكون أمرًا مهمًا للعميل يجعل حياته أكثر سهولة .

ورغم أن الجيولوجين والمهندسين يتحدث كل منهم لغة مختلفة ، ويفكر بأسلوب مغاير تمامًا لأسلوب الطرف الآخر فقد حاول جورج التغلب على هذه المشكلة ، فقام بالتركيز على عملية التواصل بين الفريقين ، من أجل رفع مستوى الأداء في الأقسام المختلفة .

يقول :

أدركت أننا بحاجة إلى التوقف والإنصات فيما بيننا : لأن هناك الكثير مما يمكن أن يقوم به المرء إذا استمع جيدًا للآخر ، وإذا كلمه بما يمكن أن يفهم .





اجعل قراراتك سلسلة متصلة الحلقات

يحدث أحيانًا أن يتخذ المرء قرارًا في أمر من الأمور ، ثم يتخذ قرارًا آخر بشأن أمر جديد يتصل بالموضوع نفسه ، وتتوالى القرارات دون أن يكون بينها عامل مشترك ، بحيث يؤدي كل قرار إلى ما بعده ، فيعجز الآخرون عن فهم القرارات ، ولايجدون بينها صلة : فتتسع الفجوة بين متخذ القرار ومن يقومون بالتنفيذ .

فالقرارات التي لاتمثل حلقات متصلة في سلسلة واحدة تكون غير مفهومة ، كما تكون غير مجدية ، لذا يرى الآخرون أنها لامعنى لها على الإطلاق .

ومن الصعب أن تُقيِّم قراراتك في عزلة عن بعضها البعض ، إذ ينبغي أن ترتبط معًا بوجه من الوجوه ، بحيث لايكون كل قرار قضية منفصلة .

ربما تبدو لك تلك القرارات منطقية ، بينما لو وضعتها جميعًا في سياقها العام لوجدت بينها تنافرًا وغرابة ، وربما وجدت بعضها لا معنى له .

لذا ..

عليك أن تجعل قراراتك مترابطة يشد بعضها بعضًا ويعضد بعضها بعضًا ، وإلا ستفاجأ بنتائج غير متوقعة وغير مطلوبة .



عندما رزق (مايكل) وزوجته (ايزابيل) بأول طفل لهما اتفقا على أن يلزم أحدهما المنزل لرعاية الطفل ، ودون أن يدرس كلاهما الموقف في سياقه العام افترضا أن إيزابيل هي التي سوف تترك عملها كممرضة . إذن أن الأمر الطبيعي كما بدا لهما هو أنه إذا كان ثمة من يجب أن يظل في البيت فينبغي أن تكون الأم . لأن هذا يقع في نطاق مسؤوليتها .

وحين وضعت ايزابيل طفلة جميلة تتمتع بالصحة ، أخذت تعيد التفكير فيما تناقشت بشأنه مع زوجها ؛ فوجدت أن دخلها من عملها أكبر من دخل زوجها ، كما أن المستشفى الذي تعمل به يكفل لهم رعاية صحية تكلفهم الكثير في حالة تقاعدها . إن وظيفتها هي الأفضل للأسرة .

وحين فاتحت زوجها في الأمر من جديد أصابته الدهشة ، لكنه لم يكن لديه حجة منطقية فيما يتعلق بالميزات المالية ، التي تحققها وظيفة زوجته .

كان الأمر صعبًا على مايكل ، إذ كيف يجلس بلا عمل في المنزل ، بينما زوجته هي التي تعمل ، كيف يمكن أن يعيش بلا راتب إلا راتب زوجته . لم يكن مقتنعًا بالأمر ، لكنه اضطر للتسليم .

إن القرار الأول الذي اتخذاه لم يكن ضمن السياق العام للمشكلة ، ولم يكن حلقة من حلقات الحل ، بينما القرار الأخير وجدا فيه الحل من الناحية المادية ، أما المشاعر وأما كون الرجل رجلاً والمرأة امرأة ، فتلك مسألة لم تعد تهمها كثيرًا !







أنت تشك في قدراتك ..
إذن فالفشل حليفك

تحدثنا كثيرًا بشأن موضوع الثقة بالنفس ، وهو الموضوع الذي تُكثر الكتب التي تتناول موضوع النجاح الحديث عنه ، لأهميته ولسوف نعيد الحديث في هذه الفقرة عن الموضوع من زاوية أخرى .

الثقة في النفس ينتشر أثرها في خلايا الإنسان ، فيشعر بالقوة في جسده ، والنشاط في تفكيره ، والقدرة على اتخاذ القرارات وإجراء المفاوضات ، ووضع الخطط وتنفيذها .

وعدم الثقة يحيل أعمالك الجيدة في نظرك إلى أعمال لاقيمة لها ولاجدوى منها .

ورغم أن البعض يكون على دراية بخبرته في أمر من الأمور ، إلا أن افتقاره الثقة بالنفس يجعله يشك في خبرته وصلاحيته للقيام بما هو خبير به .

إن الثقة تجلب النجاح ، وتبعث في النفس ماهو كامن فيها من مواهب ، وتدفع صاحبها إلى النجاح ، بينما انعدام الثقة يجعل الفشل حليفك .

فإذا لم تثق في قدرتك على أداء عمل من الأعمال لأسباب موضوعية فلا بأس أن تتركه إلى عمل آخر ، دون أن يكون سبب



ذلك إحساس عام بعدم الثقة .



مرت ثلاثون عاما على عمل (مارجريت) كمحامية في القضايا المدنية ، وأصبحت سمعتها المهنية طيبة ، وأصبح لديها الكثير من العملاء الذين يفضلونها على غيرها من المحامين .

إلا أن الأمر في البداية لم يكن على مايرام ، فقد واجهت الكثير من المشاكل والصعوبات وتعرضت للازدراء والإهانة . فقد كان القضاة يلقون عليها محاضرات بشأن تسريحات الشعر التي يجب أن تتناسب مع وجودها في المحكمة ، ومايجب عليها أن ترتديه . وحين كان القاضي يدخل إحدى القاعات يحيي الموجودين بقوله (صباح الخير أيها السادة) ، كما لو أنها غير موجودة . أما محامي الخصم فكان يُصَعِّد النظر إليها من أسفل إلى أعلى كما لو كانت مجرد طفلة صغيرة .

كان الأمر مزعجًا مؤلمًا مع كل هذا الازدراء والإهانات ، وإلغاء الوجود ، لكن الغضب لم يكن يجديها شيئًا ، بل كان سوف يثبت للآخرين أنها لا تستحق هذا العمل ولاتصلح له . كما أن الغضب لن يكون في مصلحة عملائها .

تقول مارجريت :

حاولت إيجاد مخرج من كل هذا ، ثم بدا لي أنني يمكنني استثمار هذه السلوكيات لمصلحتي . إذ مادام الآخرون يعاملونني بهذا التعالي ، فمعنى ذلك أنهم يجهلون قدراتي الحقيقية ، التي



يمكنني أن أفاجئهم بها فأربكهم ، وأحصل على أفضل النتائج .

ولقد بدأت في التعامل مع الآخرين من منظور جديد .

لقد كانت تصرفاتهم وازدرائهم إياي تجعلني أكثر ثقة في النفس .

لقد تلاشت الإهانات عبر السنين ، وظلت ثقة مارجريت بنفسها أهم عوامل نجاحها في مهنتها .







ضع تصورًا صحيحًا لما يمكن أن يأتي

منذ حوالي عقدين من الزمان لم يكن هناك كثير من المخترعات التي ننعم بها الآن وتيسر لنا سبل الحياة .

فقبل بضع سنوات لم تكن هناك شبكة المعلومات الدولية التي أحدثت ثورة في الحصول على المعلومات .

ولو تخيلنا وجود آلة للزمن ،وأعدنا أناسًا من المستقبل ليروا كيف كانت وسائل الحياة متواضعة للغاية ، دون المخترعات الحديثة ؛ لتولاهم العجب ، ولثار في أنفسهم سؤال عن كيفية الطريقة التي كنا نعيش بها بغير هذه المخترعات .

لذا .. فعلى المرء توقع مايمكن أن يأتي به المستقبل ، وأن يكون مستعدًا لمواجهة كل جديد ، أما النفور والخوف مما تأتي به الأيام من مخترعات ، ونظم اجتماعية وسياسية ، وأصول جديدة لإدارة الأعمال فإنه يحفر أمام الأحلام والآمال حفرًا عميقة ، ويضع أمامها عقبات يصعب اجتيازها .

إن أسلوب عملك - في مصنعك أو شركتك - لن يظل على الحال نفسه بعد عقدين من الزمان ، فلسوف تتغير نوعية الآلات ، وأساليب الإدارة ، وطرق التسويق ، وتصدر قوانين عمل جديدة تناسب المرحلة . ومالم تكن مستعدًا لمواجهة هذا كله بتصور



مستقبلي ، فلن تستطيع السير إلى الأمام .

لذلك عليك أن تضع من التصورات ما يمكن أن يمنع المفاجأة وتأثيرها حين تتغير الأحوال . وأن تضع بدائل لكل مايمكن أن تفرضه أحداث المستقبل .

ويجب أن تكون مستعدًا لتقبل التجديد والابتكار ، وأن تكون أكثر استعدادًا ومرونة للتعامل مع المستجدات .



الزوجان (باري) و (جودي) يمتلكان متجر (بروبيت) لبيع الحيوانات الأليفة وسط (بنسلفانيا) ، وقد شهد الزوجان انتقال مؤسسات بيع الحيوانات الأليفة إلى المدن المجاورة ، حيث تمتلك تلك المؤسسات متاجر ضخمة وأصناف عديدة من الحيوانات ، ولديها قدرة مالية تمكنها من شراء كميات ضخمة من طعام الحيوانات مما يخفض الأسعار ، لذا فهي تحقق حجم مبيعات كبير في هذا المجال .

ورغم أن الزوجين كانا يعرفان كيف يديرا مثل هذا المحل ، لما لديهما من خبرة ، إلا أنهما لم تكن لديهما وسيلة يتمكنان بها من منافسة المحلات الكبرى .

راجع باري كل تفاصيل العمل ، ومايمكن أداؤه بشكل أفضل فرأى أن التعامل مع بضعة متاجر صغيرة ، هو الحل الأمثل لخلق قوة شرائية كبرى ، ورغم أنه وزوجته ـ يفضلان الاستقلال بالعمل إلا إنهما لم يجد بدًا من التحالف مع غيرهما من المتاجر .

يقول باري :

نحن بحاجة إلى متابعة اتجاه المستقبل ، فهذا هو الأمر الوحيد الذي يعتمد عليه نجاحنا . لأنك إذا لم تتغير لتتابع اتجاه المستقبل فسوف يتجاوزك الآخرون وتُمنى بالفشل .



اهتم بالتدريب العملي

أراد أحدهم بناء خزان للماء فوق سطح عمارته ، فجاء بمهندس شاب درس بناء الخزانات . لكن هذا المهندس كان حديث التخرج وليست لديه الخبرة العملية ، فكاد أن يقع في خطأ ، لولا تدخل أحد العمال البسطاء الذي بين له أن بناء الخزان على هذا النحو الذي ارتآه المهندس يشكل خطرًا على العمارة .

بعد جدال خشى المهندس النتائج فنزل على رأى العامل البسيط ، الذي لم يحضر محاضرة واحدة في كلية الهندسة ، وليست له دراية بقوانين الميكانيكا وغيرها .

إن المعرفة النظرية لاتكفي دون خبرة عملية ، برغم أنها الأساس الصحيح للمعرفة . إذ أن المعرفة النظرية دون خبرة عملية أشبه بكتاب مطوي يحمل الأسرار ، لكن أحدًا لايستفيد به لأنه مغلق . ومالم تقترن المعرفة النظرية بالتدريب العملي الذي يحقق الخبرة فإن نفعها يكون قليلاً .

إن أي مهندس شاب ، أو محام تخرَّج حديثًا يظن أن باستطاعته اقتحام مجال العمل ، وتحقيق نتائج جيدة فور ابتداء العمل ، ثم يفاجأ بأن الواقع يختلف كثيرًا عما درسه بشكل نظري ، فيصيبه الإحباط ، وربما فقد ثقته في نفسه ، والبعض يتماسك ،

ويبدأ دورة جديدة من التدريب العملي ، تمكنه من أن يكون مهندسًا موهوبًا أو محاميًا بارعًا .

إن المعرفة العملية لابد من الحصول عليها قبل الشروع في العمل بناء على معرفة نظرية . لذا يجب عليك أن تقدر جيدًا أهمية التدريب العملي .

❖ ❖ ❖

تعمل (باتي جريفين) نادلة في أحد المقاهي ، لكنها كانت دائمة البحث عن فرصة للعزف والغناء أمام الجمهور . وحين استطاعت التعاقد مع شركة (A&M) كادت تطير من الفرح .

استطاعت باتي إقناع أحد المنتجين ، وذهبت إلى (الأستوديو) يسبقها حماسها للقيام بالتسجيل . واستمرت في ذلك لمدة شهرين ، حتى أصبح لديها (ألبومها) الخاص الذي قدمته لشركة التسجيلات .

لكن الشركة رفضت الألبوم رفضًا تامًا !

كانت الصدمة كبيرة على باتي . لكنها بعد التفكير في الأمر أدركت أن الشركة لاترفضها لذاتها ، بل لأن ماحدث أثناء التسجيل كان لايمثل شخصيتها الحقيقية في الأداء . لقد كان العمل عمل المنتج وليس عملها ، فقد ضاعت شخصيتها الخاصة ، وأسلوبها المتميز . وجاء العمل بعيدًا تمامًا عما تؤديه بشكل عفوي .

فكرت باتي في إرسال نسخ من أغانيها التي تؤديها أثناء



جلسات التسجيل ، دون الاستعانة بالمنتج ، أو الفرقة الموسيقية المحترفة . وبالفعل قبلت شركة التسجيلات أغانيها التي سجلت بعضها وهي تجلس في المطبخ أمام إحدى الطاولات .

في نهاية الأمر جاءت أغانيها كما صنعتها في الأصل . فتعلمت أن عليها أن تتدرب ، وليس عليها أن تقلق بشأن ماسيفعله الآخرون .







المخاطرة المحسوبة أفضل من القعود

يجلس الشاهدون في مدرجات كرة القدم ، فيجدون فريقهم يهاجم الفريق الآخر ، مستخدمًا كل لاعبيه في عملية الهجوم ، على حساب ترك ثغرة في الدفاع ، فيسجل الفريق الآخر هدفًا في فريق المشجعين فيلومون المدرب ، وقد يهتفون ضده . أو يلقون نحوه بعلب العصير الفارغة ، وربما أحرقوا سيارته أو قام أحدهم بضربه .

لكن مثل هذا المدرب قد يكون على حق فيما فعله ، فربما كان الفريق الذي يلاعبه قويًا ، لاتجدي معه فكرة الدفاع ، إذ أن لديه لاعبين موهوبين يمكنهم تسجيل هدف في أي وقت ، فلا يجد أمامه إلا طريقة الهجوم المكثف ، عسى أن يربكهم ويشتت خطوطهم ، مستخدمًا القاعدة التي تقول (خير وسيلة للدفاع الهجوم) .

إنها خطة يجب أن تُحترم ، ووجهة نظر معقولة ، فالمخاطرة المحسومة أفضل من السلبية ، حيث لايفعل الإنسان شيئًا إلا انتظار الأحداث .

إن تجنب المخاطرة هو المخاطرة ذاتها ، وهو لايعني إلا الفشل .

فالخطر الحقيقي هو ألا تحاول فعل أي شيء ، خاصة في





حالة عدم تكافؤ الفرص . فالقائد الذي عليه الاصطدام بجيش يفوق جيشه عددًا وعدة ، ليس أمامه سوى المخاطرة لتحقيق النصر ، إذ أن عدم المخاطرة يعني الهزيمة المؤكدة ، بينما المخاطرة تحتمل الأمرين : النصر أو الهزيمة ، ولاشك أن وجود خيارين أحدهما هو المطلوب أفضل من وجود خيار واحد ليس هو المطلوب .



يعمل (ويليام) في مصنع (جنرال ميلز) . عملاً شاقًا ، إذ أن القذارة تحيط بالمكان ، لكنه لم يكن ممن تعودوا على الشكوى . وكان عندما يعود إلى المنزل يتناول عشاء ، ثم يبدأ في الرسم .

كان ويليام يرسم مشاهد الشارع التي تدل على قسوة الحياة ، وظل يفعل ذلك لسنوات ، ثم يقوم بتخزين اللوحات التي يرسمها في إحدى الحجرات . لم يكن يعرض لوحاته على أحد ، كما لم يكن يخبر أحدًا بهوايته تلك .

حاول أحد أصدقائه إقناعه بالاشتراك في أحد المعارض المحلية ، الخاصة بعرض لوحات الهواة ، لكنه رفض في ذلك العام ، ثم رفض في العام التالي ، ولكنه لم بجد بدًا من الموافقة في العام الثالث .

وحين عرضت لوحاته في ذلك المعرض كان هو الفائز بالجائزة الأولى .





شجعت الجائزة ويليام على السماح بعرض بعض لوحاته في المكتبة العامة ، حيث اطلع عليها أحد تجار اللوحات ، الذي حاول كثيرًا إقناع ويليام برؤية المزيد من لوحاته ، وبعد عناء وافق ويليام على أن يرى تاجر اللوحات مزيدًا من أعماله الفنية .

كانت النتيجة حصول ويليام على مبلغ لم يحصل على مثله طوال حياته .







استعد سلمًا للصـــراع

قد تتعارض متطلبات الوظيفة مع الاستقرار العائلي ، فينجح المرء في أحد الأمرين على حساب الآخر ، فيركز في عمله ويهمل أسرته ، أو يهتم بأسرته ويهمل عمله . وهذا لايؤدي إلى النجاح . إذ أن النجاح يجب أن يكون على مستوى حياة الإنسان ككل ، لا أن يكون في جانب دون جانب .

والصراع بين متطلبات العمل ، وواجب رعاية الأسرة يجب أن يكون في الحسبان مقدمًا . فإذا تجاهلت الصراع الذي قد ينشب بين الواجبين تكون كمن يضع رأسه في الرمال . سوف تتفاقم المشكلة ، وتتسع الفوارق ، ليتحول الأمر إلى ماهوأسوأ . بينما الاستعداد المسبق لفك الاشتباك بين مشاكل العمل ومشاكل البيت يؤدي بك إلى نقطة التعادل بين الأمرين ، ويمكنك من إمساك العصا من المنتصف ، كما يقولون .

يجب عليك وضع تصور مسبق لما يتطلبه العمل ، وماتحتاجه رعاية الأسرة ، وإلا تحولت الحياة إلى رحلة لاتطاق ، فيتوزع المرء بين الأمرين ، بحيث يعجز في النهاية عن أداء متطلبات أي منهما ، فلا هو يتفوق في العمل ، ولا هو يساعد على تأسيس أسرة جيدة .





تؤكد مؤسسة (كواليشن) الخاصة بشئون الزواج والأسرة أن عدم وجود خلافات في الأسرة ليس ظاهرة صحية ، بل هو طريق يؤدي إلى حدوث كارثة . إذ أن عدم وجود خلافات في الأسرة يعني أن الصدور تنطوي على مافيها . وأنه لاأحد يقول مايفكر فيه أو يشعر به . وتلك الانفعالات إذا احتبست داخل الصدور لاشك أنها سوف تصل إلى مرحلة الانفجار .

تقول (ديان سولي) مدير المؤسسة : إن مشكلة الناس أنهم لا يدركون إن الخلافات أمور لابد من حدوثها ، وهم بدل أن يسعون إلى حل تلك الخلافات يحاولون إنشاء علاقة جديدة ، يقعون فيها في الخلافات ذاتها .

هناك أمور غير قابلة للتسوية ، يجب أن يعي الإنسان ذلك ،وسوف تستمر مع أي شخص . والعلاقات الناجحة ليس سببها أن أصحابها ليست لديهم نقاط خلاف ، ولكن لأن لديهم القدرة على حل هذه الخلافات .

إن الأجدى لعلاج مشاكل الأسرة هو عدم التركيز على تحديد من المخطئ ومن المصيب ، بل على ما يمكن عمله لتحسين الموقف بين الجميع .







لا تجعل المال كل همك

إذا كان النجاح يعني لديك تكديس الثروة والحصول على المال ، فأنت لست ناجحًا على الإطلاق . ربما تكون ناجحًا في الحصول على المال ، ولكن هل يحقق المال وحده السعادة ؟

إذا ظننت ذلك فتصورك للحياة قاصر ، ومفهومك للنجاح مغلوط !

فالإنسان في حاجة إلى كثير من الأشياء ، والمال ليس سوى شيء واحد . ولاعبرة بمن يظنون أن المال كل شيء في هذه الحياة ، فهذا قول لايستحق المناقشة . فهل أنقذ المال شخصًا من حريق شب في بيته فجأة والتهم أطفاله ؟ وهل تمكن المال من تحويل طفل من ذوي الاحتياجات الخاصة إلى شخص سوي ؟ وهل أفلح المال في علاج شخص من مرض استعصى على الأطباء ؟

إن العمل من أجل الحصول على المال فحسب ـ دون أن يضع المرء في حسبانه رغباته وميوله وتحقيق ذاته في العمل ـ لا يحقق سعادة . وإن امتلك المرء كل شيء ، فليأت تحقيق الذات ضمن أولويات النجاح ، وكذلك حب الناس واحترامهم ، وغير ذلك من المعاني والمشاعر . !

إننا لسنا مجرد آلات في هذا العالم ، فلنا مشاعرنا وأحاسيسنا وإنسانيتنا التي تحتاج إلى أمور أخرى خلاف المال .

إن ما تناله من أجر على عمل من الأعمال يمثل مدى تقدير

الآخرين لشخصك وكفاءتك ، وعليك إقناعهم ، من خلال إتقان العمل ، والإخلاص فيه ، والابتكار ، والتجديد ، بإنك تستحق هذا الأجر ، بل تستحق أكثر منه .

عندئذ سوف يسعدك تقديرهم إياك واحترامهم . وربما كان هذا التقدير غير مرتبط بالمال في البداية ، لكنه سوف يجلب لك المزيد في المستقبل .

لا تتصور أن المال وحده هو كل شيء ..

فليس بالمال وحده يحيا الإنسان

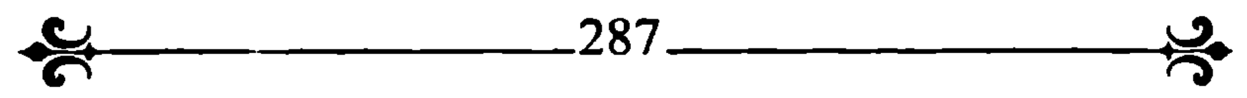
تسأل (بث) نفسها دائمًا : كم تساوي مشاهدة طفلي وهو يلعب عصر أحد الأيام .. وكم من الدولارات يمكن أن أربحه إذا فضلت العمل ذلك اليوم على رعاية ابني ؟

إنها تفكر في أن تعود إلى العمل بدوام كامل أو لا تعود ، وترى أن عودتها للعمل بدوام كامل تعني منزلاً أكبر .. وسيارة جديدة . لكنها تقول :

هل أفضل هذه الأشياء على أن أكون أمًا تستمتع بأمومتها ، وتسعد بنمو طفلها ؟

إن المال لاينبغي أن يكون هو مقياس اتخاذ القرار الصحيح . لأنه إذا كان المال هو المعيار فمعنى ذلك أنني ينبغي علي أن أعمل سبعة أيام في الأسبوع . ولا أنجب أطفالاً ، بل ولاأفكر في الزواج .

.. هناك أمور أكثر أهمية في الحياة . ولست أردد هذا كالببغاء ، بل إنني على قناعة تامة بما أقول .





رقيّم نفسك بشكل واقعي

لو اطلعت على الحكايات التي تتحدث عن الطاقات المخبوءة داخل النفس البشرية لأصابتك الدهشة من وجود مثل هذه القدرات الكامنة لدى معظم البشر ، ناهيك عن هؤلاء الذين يمتلكون قدرات أخرى غير عادية ، لايعلمون عنها شيئًا ، إنما تكشفها الأحداث أحيانًا .

هناك قوى هائلة تكمن داخل النفس البشرية ، وعلى الإنسان أن يكتشفها ، وإلا ظلت كامنة غير مستخدمة ، أو تسربت كما تتسرب مياه الأمطار في التربة إلى حيث طبقات الصخور ، فلا ينتفع الناس بها ، إلا إذا حفروا حتى يصلوا إليها .

احفر في أعماق نفسك لتكتشف نهرًا من الطاقة الكامنة ، عندئذ سوف تؤمن بأنك قادر على فعل الكثير .

ولكن ..

على المرء أن يحذر الإحساس غير الحقيقي بالتفوق ، أو يظن أن لديه كفاءة ما ، في حين أنها ليست موجودة سوى في خياله ، دون أن يكون لذلك رصيد من الواقع .

فالشعور بوجود إمكانات غير موجودة يؤدي إلى الفشل ، وحين يحدث الفشل يصاب المرء بالاكتئاب ، ويفقد ثقته بنفسه .



فلا تبالغ في تقييم إمكاناتك ومواهبك . قيِّم نفسك بشكل واقعي ، كما لو كنت تقيِّم شخصًا آخر . ثم تعامل بعد ذلك مع الحياة وفقًا لما تملكه بالفعل من مواهب وطاقات ، وإلا جاءت حساباتك خاطئة .



يعمل (بروس) مدربًا متطوعًا لكرة القدم ، إنه يقوم بذلك العمل في عطلة نهاية الأسبوع بأحد أندية فلوريدا .

يستمتع بروس بهذا العمل التطوعي ، فهو يهدف من خلاله إلى تعليم الأطفال . وتدريبهم على أساليب اللعب والطرق الفنية ، كما يدربهم على اللياقة البدنية ، ويعلمهم روح الفريق .

لكن مايثير ضيقة هو مايحدث على جانبي الملعب من الآباء . فهم يعتقدون أن أطفالهم لاعبون كبار : إنهم يظنون أن الفوز هو كل شيء ، بل يظنون أنه الشيء الوحيد . فبينما أجعل تركيزي على تعليم الأولاد اللعبة ، يتصرف الآباء كما لو كان الأمر مبارزة وحشية ، يجب أن يهلك فيها أحد الفريقين .

فهم يصرخون في الحكم .. ويصرخون في وجوه بعضهم البعض .. ويصرخون في الأطفال المساكين ، حين تقع منهم أخطاء في المباراة ، ويعتبرونهم فاشلين .

.. من المريع أن ترى حالة البهجة لدى الأطفال وهي تتحول إلى كآبة تخيم على الوجوه ، بسبب اعتقاد الأب من هؤلاء أن ابنه هو (بيليه) وليس مجرد طفل . لقد جاء هؤلاء الأطفال ليتمتعوا باللعب





والمرح ، ويقومون بعمل يرفع لياقتهم ، ويفيد صحتهم فيفسد الآباء الأمر عليهم .









ابحث عما يناسبك

إن أي خط إنتاج يقوم بتكرار السلعة نفسها ، كما هي ، دون فروق . إنها قوالب محددة سلفًا ، وفق مواصفات بأعيانها ، بحيث تؤدي جميعًا غرضًا واحدًا ، وتخضع لنموذج محدد .

لكن الإنسان ليس كذلك ، فرغم تشابهنا في الأعضاء والمادة التي خلقنا منها . بل والتشابه الفعلي في المظهر الخارجي أحيانًا ، إلا أن كل إنسان نسيج وحده .. لديه إمكانات مختلفة عن الآخرة . وميول مختلفة .. وتطلعات مختلفة .. وظروف مختلفة .. ورؤى مختلفة .. إلخ .

حتى أن التوأم يختلف كلاهما عن الآخر ، رغم أن كليهما له المنظر نفسه ، وولدوا من الرحم نفسه ، بل ـ ربما ـ من بويضة واحدة انقسمت فيما بعد ، وعاشوا في البيئة نفسها ، فقد نجد أحدهما شريرًا والآخر طيبًا ، أو نجد أحدهم يحب الطب والعلوم ، بينما الآخر تستهويه الرياضة والفنون .. وهكذا .

فالاختلاف بين البشر يوجد منذ لحظة الميلاد ، وهو مركوز في طبيعة الشخص ذاته ، لذا .. ينبغي على من يسعى إلى النجاح أن يعرف أنه ليس نسخة مكررة من غيره ، وأن ما يناسب الآخر قد لا يناسبه ، وعليه أن يعيش وفق توقعاته هو ، لا وفق توقعات الآخرين .





اعرف ما الذي تصلح له أولاً .. ثم ما الذي تريده ثانيًا ، وخطط للمستقبل على هذا الأساس .

❖ ❖ ❖

عندما كان صبيًا عمل (إدوارد بوكارت) كعامل في السكك الحديدية ، يعمل في صيانة القضبان ، ثم أصبح مسئولاً عن الكوابح (الفرامل) ، ثم عمل كاتبًا ، ثم مساعد ميكانيكي . وبعد أن أتم دراسته الجامعية التحق بالمكتب الرئيسي لشركة (واباش) للسكة الحديدية .

كان زملاء الجامعة يعتبرونه مجنونًا ؛ لإصراره على العمل في السكك الحديدية ، فالإنسان لايحصل على درجة علمية في مجال الهندسة ليعمل في هذا المجال ، الذي أصبح متدنيًا في الفترة الأخيرة ، لكنه أصر على العمل في مجال السكك الحديدية .

ظل إدوارد يعمل لمدة عشرين عامًا ، استطاع بعدها تكوين مجموعة من معارفه وشراء شركة من شركات السكك الحديدية هي شركة (ويسكونسن) ، وبدأ في طرح الأسهم في السوق . ورغم تخبط الشركات الأخرى في هذا المجال استطاعت شركته أن تحقق أرباحًا أدت إلى ارتفاع قيمة أسهمها ، وازداد عدد الأسهم ليتضاعف خلال عشر سنوات ، لدرجة أن مؤسس شركة مايكروسوفت (بيل جيتس) يُعَدُّ أكبر المستثمرين في هذه الشركة ، رغم الفكرة القديمة عن السكك الحديدية .

لقد عرف إدوارد مايريده حقًا ، وسار وراء هدفه ليحقق النجاح ،



في الوقت الذي كانت الشركات الأخرى تتدهور أحوالها . ورغم تعجب زملائه واندهاشهم من إصراره على العمل في مجال السكك الحديدية . لقد عرف أنه يختلف عن غيره ، وعرف ما الذي يريده فانطلق في طريقه ليحقق النجاح . وهو يقول في ذلك الشأن :

لاتخش السعي وراء تحقيق أحلامك ، فليس لديك سواها لتسعى وراءه .







83

عملك ملكك ، فلا تهتم بما يفعله غيرك

ربما لاتكون صاحب الشركة .. وربما يكون عملك بسيطاً ، لكنك تمتلك هذا العمل .. معلوم أن الأرباح لا تدخل جيبك ، لكنك تملك هذا العمل ، الذي تقوم به وليس غيرك ، لذا عليك أن تفعل ما ينبغي فعله ، بغض النظر عما إذا كنت صاحب العمل ، أو مجرد موظف صغير .

ربما وضع بعضهم العقبات في طريقك ، أو حاول الوشاية بك لدى الرؤساء ، عندئذ يجب عليك ألا تلق بالاً لمثل هذا ، ولاتهتم به أكثر مما ينبغي ، بل اهتم بالعمل كما لو كنت صاحبه ، لأنك لو كنت صاحب العمل فلن تدعه لمجرد وشاية ، أو إزعاج من أحدهم . إن المطلوب في حالة كونك صاحب العمل ، هو نفسه المطلوب في حالة كونك مجرد موظف ، ففي كلتا الحالتين أنت تمتلك عملك .

وقد يكون هناك رئيس متسلط ، أو زملاء كسولون ، وهذا أيضًا ليس مبررًا لأن تهمل عملك ، أو تمتنع عن بذل الجهد .

إن ماتفعله يمثل قدراتك الحقيقية ، فلا تجعل الآخرين يظنون بك العجز وانعدام الكفاءة بسبب أنك لست صاحب العمل .

عملك هو ماتمتلكه . فأعطه حقه من الاهتمام ، ولا شأن لك بمكائد الآخرين .





عندما بلغ الرابعة عشر من عمره ، التحق (توم ويليانر) بالعمل في شركة (آبل) للحواسب الآلية ، غير أن علاقته بالشركة انتهت قبل بلوغه العشرين من عمره ، إذ تم فصله نهائيًا .

لم يبحث توم عن أسباب ماحدث لدى الآخرين ، فقد كان يأنف من الشكوى ، ويرفض أن يلعب دور الضحية المجني عليه .

يقول :

لم يكن هناك بد من حدوث ماحدث ، لقد كان خياري ولم يكن خيار أحد آخر ، لقد كان الأمر بمثابة قراري الخاص وليس قرار أحد غيري .

بعد عام واحد التحق توم بإحدى شركات المضاربة وأصبح مسئولاً عن تقدير إمكانيات قيام المشروعات الجديدة ، ووجد أن عمله ممتع ، حيث إن توصياته يمكن أن تحقق للشركة أرباحًا ، أو مكاسب ، تقدر بالملايين .

يقول :

إن القرارات التي أتخذها ، بغض النظر عما إذا كانت قرارات جيدة أو سيئة ، هي التي تمنحني الحياة . فليست الشركة هي التي تمنحني حياتي .. ولا الاقتصاد ، ولا أي شيء آخر .










لا تكذب على نفسك

الكذب الذي نتحدث عنه هنا لايعني مايقوم به البعض حين يغيرون الحقائق ، ويزيفونها عمدًا ، لكن مانعنيه هو خداع المرء نفسه ، حين يمنيها أنه سيقوم بعمل ما في المستقبل ، في حين أنه يستعد للهرب ، أو القعود والكسل ، في مواجهة المشاكل والمصاعب .

من السهل إقناع النفس بأهمية تأجيل عمل إلى وقت لاحق ، فهذا يريح ضمير الإنسان ، ويخدعه عن نفسه ، تحت ذريعة النية للعودة إلى ذلك العمل في وقت لاحق .

والكذب بشأن تنفيذ الخطط يشبه من يريد أن يقوم بسداد أحد القروض من خلال قرض جديد بفائدة أكبر ، وإنه يحل المشكلة الأولى ظاهريًا ، لكنه يقع في مشكلة أكبر ، هي مشكلة القرض الجديد .

إن قعودك ، وأنت تمني نفسك بالقيام بالعمل في وقت لاحق - غدًا أو بعد غد - قد يجعل اليوم يمر بشكل عادي ، لكنه يعقد لك أمور الغد .

إذن ..

لاتكذب على نفسك ، وواجه الأمور بصراحة و (شفافية) .





قرر (جريج) أن يقوم بإنشاء مصنع صغير في ولاية (أوريجون) لصناعة الصابون يدويًا ، فاستأجر محلاً في المركز التجاري ثم قام بطبع الأغلفة الخاصة بقطع الصابون .

لكن وصفته ، وتركيبته ، التي كان يعتبرها سرية أتضح أنها كارثة .. إذ أن الصابون الذي كان ينبغي أن يكون قطعًا مغلفة لم يكن سوى عصيدة خضراء حين يبتل بالماء .

لم يكن لديه وقت لإعادة التفكير ، فقد كان يائسًا ومحبطًا ، فعمد إلى شراء قطع الصابون من أحد تجار الجملة ، ثم قام بتغليفها بالأغلفة الخاصة به ، والتي سبق له أن قام بطباعتها . ثم أخبر العملاء أن الصابون من إنتاج (أوريجون) ، وأنه مصنّع يدويًا ، في حين أنه لم يكن من إنتاج أوريجون ، كما لم يكن مصنعًا يدويًا .

لقد خالف القانون بهذه الفعلة ، لكنه كان من الصعب أن يُضبط متلبسًا بالغش التجاري ..

ومع أن أحدًا لم يؤاخذه على مافعله ، إلا أن ما قام به دمر كيانه من الداخل ، فالغش ليس جريمة بسيطة ، وهكذا اضطر إلى تصفية المشروع ، مما أدى إلى عدم أحقيته في استئجار أي محل في السوق بعد ذلك ، إضافة إلى المحظورات الأخرى التي كان عليه أن يتعرض لها .

ورغم ذلك فإنه أضحى سعيدًا لتخليه عن تلك الخدعة التي قام بها .







يقول :

إذا اضطررت للكذب في شأن هام من شئون حياتك ، فإن ذلك يأتي لك بتعقيدات ضخمة تعشش في أعماقك ، إن الأمر يبدو لك عندئذ كما لو كان الزيف يغلّف كل ما تقوم به ، وأن ماتفعله لانتيجة له في الواقع .







تأكد أن ماتسعى إليه يتناسب معك

عندما تنوي امتهان مهنة ما ، فلا شك أنك سوف تحاول دراسة أساسيات هذه المهنة ، وجوانبها المختلفة ، وربما اضطررت إلى الالتحاق بأحد معاهد إعادة التأهيل للتدريب فيها .

ولكن ..

هل تفعل الشيء ذاته للتعرف على من سيقوم بالعمل ؟

هل حاولت أن تعرف نفسك ، ومدى مايمكن لك أن تحققه ؟

هل درست إمكاناتك الخاصة ومعرفة مدى ملائمتها لنجاحك ؟

فإذا كنت تسعى إلى معرفة كل شيء عن المهنة التي تريد أن تعمل بها ، فإن الأولى أن تتعرف على ذاتك ، وماإذا كانت المهنة تناسب طبيعتك أم لا .

إن معرفتك تفاصيل المهنة أقل شأناً من معرفتك نفسك معرفة جيدة . والعمل على معرفة مايمكنك القيام به ؛ ومدى مناسبة هذا الذي تقوم به لاحتياجاتك وقدراتك أهم من أي معرفة أخرى . أو دراسة أخرى .

تأكد أن ماتسعى إليه يتناسب معك بالفعل .

لدى (سيندي ديبي) قطعة أرض في ولاية بنسلفانيا حولتها إلى

دار سينما من ذلك النوع الذي تجلس فيه في سيارتك لتشاهد الفيلم ، ورغم أن هذا النوع من أماكن عرض الأفلام لم يعد الإقبال عليه كما كان في السابق ، حيث أصبح الناس يفضلون الجلوس في مكان مكيف ومريح لمشاهدة الأفلام ، ورغم ارتفاع أسعار الأرض في الولاية ، إلا أن (ديبي) أصرت على مواصلة العمل ، وترى أنها تقوم بعملها على أكمل وجه .

توسعت سيندي في الدعاية لجذب العملاء إلى المكان . ولم تكتف بالتسويق بين العائلات المحلية ، بل ذهبت إلى أماكن أخرى أبعد لإقناع المشاهدين بالحضور . كانت تركز على شد هؤلاء إلى مشاهدة الأفلام كما كانوا يفعلون من قبل . وأصبحت بذلك إحدى خبيرات التسويق .

تقول عن نفسها :

البعض يرى أنني أجيد التسويق ، ربما يكون هذا صحيحًا ، لكن الواقع إنني ليس بإمكاني القيام ببيع شيء لا أحبه ،ولكن لأنني أحب هذا المكان وأجده يتناسب مع ميولي فلقد استطعت أن أنجح .









تهتم بالمضمون .. هذا جيد ، ولكن الشكل أيضًا مهم

نسمع كثيرًا البعض وهم يرددون : المهم الجوهر .. المهم المضمون .

ولكن ..

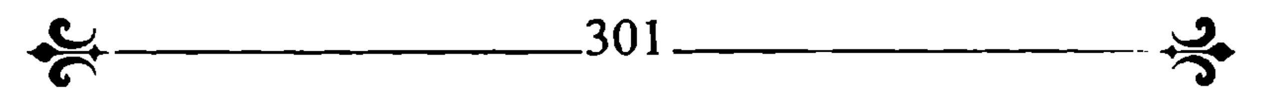
صحيح أن الجوهر الأصل في أي شيء .. والمضمون أهم ما في الموضوع . ومع ذلك فالشكل أيضًا له مكانته وتقديره الخاص .

فهل يمكنك إذا رأيت أحد الناس وهو يرتدي ملابس أشبه بملابس المهرج أن تظن أنه أحد الوزراء ، أو ضابطًا كبير في الجيش .

أغلب الظن أنك سوف تضحك إذا أخبرك أحدهم أن هذا المهرج وزير أو ضابط كبير في الجيش ، أو قد تظن أن من يخبرك بمثل هذا مجنون لا يعي ما يقول .

والسبب .. أن مظهر هذا الشخص لايتناسب مع القول الذي سمعت .

فالمضمون لابد له من وعاء مناسب لحفظه ، وملابس المهرج لا تصلح وعاء للاحتفاظ بشخصية وزير أو ضابط كبير .





إن الشكل والجوهر يرتبط أحدهما بالآخر على نحو ما .

ربما يكون المظهر العام هو أساس التقييم في اللقاء الأول ، وإن كان أصحاب النظرة النفاذة يمكنهم اكتشاف التضاد بين الشكل العام لشخص ما وجوهر شخصيته .

ولو أن إحدى الشركات تصنع نوعان من الشوكولا ، ولكنها تغلفه بطريقة سيئة ، وبورق رديء فلن يقبل احد على شراء منتجاتها ، في حين قد يشترون نوعًا آخر أقل جودة إذا كان مغلفًا بطريقة جيدة .

إذن ..

اهتم بالمظهر كما تهتم بالمضمون .. اهتم بالخارج كما تهتم بالداخل ، سواء بسواء .



يعمل (جيمس رودريجز) مديرًا لأحد البرامج الخاصة بالتنمية البشرية يدعى برنامج (الخطوة التالية) . يهدف البرنامج إلى إعادة التأهيل النفسي لهؤلاء الذين يشعرون أنهم منبوذون بسبب تخلي الجميع عنهم من بين سكان مدينة (ماترسون) بولاية نيوجيرسي ، ثم يهيؤهم للعمل من جديد ، ويوجد لهم وظائف مناسبة .

يقوم برنامج (الخطوة التالية) بتعليم رواده مهارات الحياة ومهارات العمل معًا .





يقول جيمس :

إننا نلفت أنظارهم إلى مايتعلق بالملابس والعادات وأساليب الحياة المختلفة . ونركز لهم على أن الانطباع الأول ، الذي يتركه الواحد منهم ، ربما يكون الفرصة الوحيدة السانحة التي تجعلهم يخطون أول خطوة في مجال العمل .. انه أمر هام حين يلتقون بصاحب العمل .

ومما يثير سخريته أن اكتشف أنه بينما يطلب من المترددين عليه تقديم عرض جيد يناسب ما لديهم من مهارات ، لم يكن هو نفسه يمضي الوقت الكافي للقيام بعرض لبرنامجه .

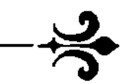
يقول :

لقد كنا نركز على إنجاز عمل جيد ، فهذا ما يفترض قيامنا به بطبيعة الحال ، لكننا لم نهتم أن نبدوا كمن ينجز عملاً جيدًا . رغم أن هذا يعني لنا مزيدًا من المال ، ومزيدًا من مساعدة الآخرين ، الذين يحتاجون هذه المساعدة .

وقد دفعت هذه الملاحظة ، التي وضع يده عليها ، جيمس إلى إنفاق المزيد من الوقت لجمع الإحصاءات المتعلقة بهؤلاء الذين قام بمساعدتهم ، وعمل التقارير الخاصة بالأعمال التي التحقوا بها .

يقول جيمس :

من أهم ماأخبر به أولئك الذين أقدم لهم المشورة القاعدة التي تقول :





لايكفي أن تكون مناسبًا للوظيفة .

ولكن ..

يجب أن تبدو مناسبًا للوظيفة .









لا تُسلم قيادك لغيرك

رئيسك في العمل رجل حكيم وملهم ، وهو قدوة جيدة في مجال العمل ، بل وفي غيره من المجالات ، وهو مثال يحتذى به . لذا فأنت تحاول أن تحذو حذوه ، وتنتظر نصائحه وتعليماته قبل القيام بأي عمل ، ولا تتصرف إلا بناء على مشورته .

ولكن ..

ماذا لو كان رئيسك ممن ليست لديهم هذه الصفات الجيدة ؟

هل كنت تترك العمل ؟ .. أم تؤديه بطريقة رديئة ، دون أن تضفي عليه من إبداعك الشخصي ؟

وماذا أيضًا لو كان رئيسك من النوع المتسلط ، هل تلغي شخصيتك ، بعد أن تذوب أمام شخصيته ، وتبقى ملتصقًا به ، ماشيًا خلفه ؟

الإجابة واضحة بطبيعة الحال .

لذا .. يجب أن تكون على يقين من مواهبك الخاصة وقدراتك ، وتكون لك معالم شخصيتك الخاصة ، وأن تعتمد على نفسك ، لا على شخص تستلهم منه كيفيه الأداء والتحرك .

يجب ألا يتوقف ماتفعله على مايفعله الآخرون أو يقولونه : بل لتكن لك رؤاك الخاصة ، النابعة مما تعرفه عن نفسك وقدراتك ،

وإن كان هذا لايعني إهمال النصائح الجيدة .

كن أنت قائد نفسك .. ولاتكن مجرد دمية في أيدي الآخرين .
لا توغل في التبعية لغيرك ، وإلا ابتعد عنك النجاح .



أمضى (تيري هنتون) عشرون عامًا في مجال المبيعات ، ليكتشف أن العمل ليس مجموعة من الدرجات ، التي تصعدها بسلاسة واحدة وراء الأخرى ، لكنه مجموعة من العقبات التي لا تنتهي .

يقول :

حين كنت أعمل بكفاءة لمدة سنوات ، لم تشفع لي هذه السنوات حين تغيرت الأمور ، لقد كنت أعمل في منطقة لها قوة شرائية عالية ، وعندما واجهت سنوات عجاف لم تشفع لي سنوات الإجادة .

.. لقد بدا الأمر كما لو كنت المسئول وحدي عن الحالة المتردية للشركة .

وحين كان طريق العمل محاطًا بالأشواك ، كان الراتب الذي يقوم على نظام العمولة يكفل لتيرى دخلاً معقولاً ، فقد حصل على الدعم بسبب عمله الجيد .

يقول :

لقد قمت بعمل متميز من أجل الشركة ، وحققت أرباحًا



جيدة من خلال مهارتي الخاصة .

إن المرء يمكن أن يحصل على (شيك) بالراتب الذي يريده ، لكنه لا يستطيع أن يحصل دائمًا على الاحترام الذي يبغيه .









لاتدفع كل ما تملك من أجل فوز صغير

تبحث بعض الشركات عن الذهب .. أو النفط ، فتعثر على مناجم للذهب ، أو للنفط ، لكنها في النهاية تحمل معداتها ورجالها لتفتش في مكان آخر .

والسبب ..

أن الشركة وجدت أن تكلفة استخراج هذا الذهب أو النفط أعلى من ثمنه ، فيبقى الذهب مطمورًا في الأرض ، والنفط في آباره كما هو . إذ لامعنى لاستخراج هذه المواد بعد دفع مبالغ أكبر مما يمكن الحصول عليه من بيعها .

وأنت قد تريد تحقيق هدف ما ، لكن هذا الهدف يكلفك تحقيقه الكثير ، في حين أن العائد العام الذي تحصل عليه من هذا الهدف لايتناسب مع تكلفته ،أيًا كان نوع هذه التكلفة ، إذن يجب أن تبحث عن هدف آخر أقل تكلفة ، إذ لايكفي أن تدفع كثيرًا - أكثر مما ينبغي - لمجرد الشعور بلذة الظفر والنجاح .

فقد يكون لك دين على أحد الأقارب ، ويرفض هذا القريب أن يسدد لك الدين الذي عليه ، وبإمكانك الحجز عليه ، وبيع ممتلكاته للحصول على دينك ، لكنك لاتفعل ذلك ، لأن التكلفة عالية ، ونقصد بالتكلفة العالية هنا موقف الأسرة منك إذا فعلت



ذلك سوف ينقلبون عليك ، وتتسبب في فرط عقد هذه الأسرة ، بينما تحاول تجميعهم . عندئذ تصرف النظر عن تحقيق النجاح بحصولك على المال من أجل خاطر الأسرة .. أليس كذلك ؟!

وقد يصفعك أخوك - الأكبر منك سنًا - أمام زملائك وأصدقائك دون وجه حق .. وأنت بطل رياضي ، حائز على أعلى الأحزمة في لعبة الكاراتيه ، وبإمكانك أن تضربه بقسوة جراء مافعل معك وتنتصر عليه ، وتنتصف لنفسك . فهل تفعل ؟!

إنك لن تفعل - بالطبع - لأن الانتصاف لنفسك عندئذ يدل على سوء الخلق ، كما أنه يكلفك كثيرًا ، إذ سيغضب عليك الوالدان وسائر الأهل إذا فعلت ذلك . فالانتصار هنا يكلف الكثير .

إن العمل من أجل تحقيق هدف ما يجب ألا تكون تكاليفه باهظة ، إذ لا معنى عندئذ من تحقيق الفوز .

لو أنك قمت بفعل ماتريد ، دون النظر إلى العواقب ، ودون النظر إلى التكاليف فسوف تتعرض لآلام أنت في غنى عنها .

لذا ..

لاتحارب من أجل نصر صغير يجعلك تدفع ثمنًا باهظًا .



خلال الحرب الكورية كان (كاي - سو - بارك) واحدًا ممن لجاؤا إلى الولايات المتحدة . ليعمل مهندسًا معماريًا في لوس انجلوس ، حيث تخرج مهندسًا متخصصًا في الهندسة المعمارية وتخطيط المدن . وكان الأول على دفعته .



لم يكن كاي يقبل من نفسه سوى أعلى أداء ، والعمل بأقصى جهد ، لذا كان من معه يضطرون إلى بذل الجهد لدرجة الإرهاق ، كما أشتهر بأنه أكثر الناس فصلاً لسكرتيراته . إذ كان يقوم بفصل السكرتيرة لأتفه الأسباب ، وبسبب أقل الأخطاء . وكان ذلك يتسبب في حنق شركائه عليه ، كما كان يثير غضبهم حين كان يعيد إليهم المذكرات التي يرفعونها إليه بعد أن يعاود تصحيح ألفاظها بسبب الأخطاء اللغوية .

في العام 1992 وقعت أحداث شَغَب في لوس انجلوس أدت إلى دمار عدد كبير من الأبنية وغيرها ، وأُسند إلى كاي مهمة الإشراف على إعادة إعمار المدينة وإعادة إنعاش اقتصاد أحياء لوس انجلوس الفقيرة .

كانت التجربة جديدة عليه ، فقد اعتاد على النظر إلى الأمور من خلال رؤيته الخاصة ، لكنه هذه المرة كان عليه أن ينظر إلى الأمر حسب منظور الآخرين . فكان عليه أن يتفهم آراء الناس .

وجد كاي أن عليه أن يفكر في الصورة بكاملها .. فهناك عالم بأسره يعيش في هذه المدينة ، وإذا قدر لمشروعه أن ينجح فسوف يصبح نموذجًا يحتذى به في أماكن أخرى من العالم .

عندئذ تغيرت طريقته . فبعد أن كان يحاول إنجاز الأعمال بطريقته الخاصة ، رأى أن عليه أن يكون واحدًا ـ فحسب ـ من العاملين بالمشروع .

يقول :

لقد شعرت أنني مجرد حبة رمل صغيرة . ولما كان من غير





الممكن أن تعيد بناء العالم بين عشية وضحاها ، أو إعادة بناء مدينة على النحو ذاته فقد كان السؤال هو : ترى هل بدأنا في تنفيذ أول خطوة ؟

لقد اكتشف كاي أن تحقيق النصر ، مع إغضاب الجميع ، والتحكم في الأمور بشكل متفرد لايجدي نفعًا حينما يكون العمل ضخمًا ، وأن الانتصار للنفس ، والإصرار على الرأي والتفرد بالعمل يعد تكلفة هائلة لإنجاز النجاح .

والآن .. اكتسب كاي الرضا من خلال العمل في مشروعات تعكس رؤيته الخاصة ، لكنها تعكس ـ كذلك ـ رغبة الآخرين ، وأصبح يستمتع بهذا .

إن تحقيق الفوز بإغضاب الآخرين دون سبب معقول يعد ثمنًا باهظًا لذلك الفوز .







بذل الجهد يساعدك على اكتساب طاقة جديدة

التصور الشائع يعتقد أصحابه أن بذل الجهد يعني تناقص الجهد ، أو أن إعمال العقل يرهق العقل .

وهذا صحيح من جانب ، وغير صحيح من جانب آخر .

فبذل الجهد العضلي باعتدال ، وبشكل صحيح ، يزيد من قوة العضلات ، ويجعل الجسد في حالة صحية أفضل .

وإعمال العقل بتؤدة ، ووفق قواعد منهجية ، يزيد من قدرة الإنسان على اكتشاف الحلول للمشاكل المختلفة ، والتقاط المؤشرات للأحداث .

شيء واحد هو الذي يمكن أن يصيب المرء بالضرر ، ذلك هو الإجهاد أكثر من الطاقة .. الإجهاد الجائر ، الذي يؤدي - بلا شك - إلى الضعف والوهن .

إن من يعملون باجتهاد لاينقص ذلك من قدراتهم شيئًا ، بل ينمي هذه القدرات ، ويوسع مساحتها ، فيواصلون العمل ، ثم ينجزونه بشكل أفضل .





قامت (كارين روجرز) بوضع برنامج لتحفيز الموظفين في الشركة التي تديرها . كانت تريد رفع الأجور ، فبحثت عن بدائل لرفع تلك الأجور فابتكرت برنامجاً يمزج بين الربح العام للشركة . وحجم الإنتاج الشخصي لكل موظف .

أعدت كارين جدولاً بيانيًا يحدد إنتاج كل موظف قبل الإعلان عن خطتها ، فوجدت أن الاستثمار في الوقت يعد التكلفة المختفية لخطة الحوافز ، ثم قامت بعمل مقارنة بين الإنتاج قبل وضع خطتها ، والإنتاج بعدها .

ولشدة دهشة كارين وجدت أن ثلث الموظفين لم تزد إنتاجيتهم رغم الحوافز ، وحين دققت النظر أكثر وجدت أن هؤلاء الذين لم يزد إنتاجهم كانوا هم الأكثر إنتاجًا منذ البداية ، وقبل وضع خطة الحوافز .

قامت كارين بإلغاء خطتها ، وبعد عامين عملت على دراسة الأرقام من جديد ، فوجدت أن هناك عددًا من الموظفين لم يتغير حجم إنتاجهم بشكل ملموس . وخرجت من ذلك كله بفكرة لتعريف الموظف الكفء .

تقول :

إن الموظف الكفء والجيد ، هو ذلك الذي يقوم بما تحتاج إلى أن يقوم به . وهو الذي يفعل مايفعله الآخرون ، حين نضع لهم حوافز إضافية .







لا تستمر في الطريق نفسه إذا اكتشفت عدم الجدوى

يبدأ الإنسان عملاً من الأعمال ، ثم يتبين له أن ما يقوم به ليست له قيمة حقيقية ، وأن هناك من الأعمال ما هو أولى للقيام به ، ومع ذلك يظل منطلقًا في طريقه ، لا لشيء ، إلا لأنه يرفض التوقف ، أو لأن قوة الدفع تقذف به إلى الأمام .

ويتناول المرء أحيانًا طعامًا لايحبه ، لمجرد أن الطعام وُضع أمامه . يفعل هذا وهو ليست لديه رغبة في هذا التناول . ولكنه يتناوله لأسباب أخرى .

ويجلس المرء ليشاهد فيلمًا ، يرى أنه سخيف وممل ، ومع ذلك يظل جالسًا حتى نهاية الفيلم .

ذلك كله لاينبغي أن يكون سلوك من تهفو نفسه إلى **النجاح** وتحقيق الأهداف .

فلا ينبغي أن تكمل رحلة لمجرد أنك شرعت فيها ، طالما تبين لك أنه لاجدوى من تلك الرحلة ، ولا تستمر في عمل تبين لك أنه غير مجدٍ لمجرد أنك قطعت فيه شوطًا .

كن على استعداد للتوقف في اللحظة التي تكتشف فيها عدم





جدوى السير في هذا الاتجاه ، وابحث عن وجهة أخرى تتجه إليها .



يعمل (براد) في إحدى شركات الأمن ، التي تستخدم في عملها نوعًا من التقنيات عالية المستوى ، وهو ذو خبرة بما يحدث في جميع أنواع الشركات ، وكيف تتم عملية اتخاذ القرارات فيها .

ومما يثير دهشته أن بعض الشركات تعلم جيدًا أن وسائل الأمن غير كافية ، لدرجة تثير القلق ، ومع ذلك فهم لايسعون إلى تغيير ذلك النظام ، لسبب غير مناسب ، هو أنهم يدفعون تكاليف هذا النظام غير السليم .

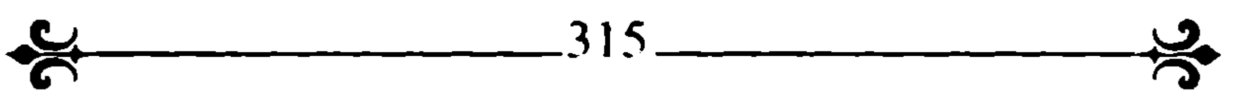
وقد لخص براد رأيه في مثل هذا التصرف بالقول :

إنهم إذا كانوا يدفعون لنظام أمن غير كاف ، فهم لايدفعون من أجل توفير الأمن ، بل من أجل شيء آخر !

ويرى براد أن سبب رفض الإدارات تغيير نظم الأمن التي لا توفر الأمن بحق يعود إلى أن القائمين على العمل ، رغم علمهم بضرورة إنشاء نظام جديد ، لايرغبون الظهور بمظهر من اتخذ القرار الخاطئ منذ البداية ، أو لأنهم لايريدون أن يدفعوا مرة أخرى .

يقول براد :

إنني عندما أرى هذا أتساءل : هل يمكنهم التكيف مع بيئتهم ، أم أنهم سوف يتميزون غيظًا حين يجدون أنفسهم مجبرين على تغيير نظام الأمن ، مهما كلفهم ؟!





الأمل لا تمليه الظروف ،
إنه ينبع من الداخل

السعادة فكرة .. والحزن فكرة .. والشعور بالفوز فكرة !

إن مشاعرنا تنبع من ذواتنا ، وليست الظروف هي التي توجدها ، إنها عملية معقدة .

الأمل في تحقيق الأهداف ينبع من داخلك ، وليس من رؤيتك الإمكانات متوفرة لعمل ماتريد . وهو لا ينبع إلا إذا كانت لديك ثقة بنفسك ، قبل أن يكون السبب توفر إمكانات النجاح .

وهو الذي يدفعك إلى الاستمرار ، ومن ثم التفوق وتحقيق الفوز .

إن أسباب النجاح لاتكمن ـ كما قلنا ـ في الإمكانات ، أو المساعدة التي تحصل عليها ، أو الرجال الذين تعتمد عليهم ، أو المال الذي يكفي لإقامة المشروع ، أو السلاح الذي تقهر به الأعداء ، بل هو الأمل في الفوز ، ذلك الذي يمكنك من استثمار هذا كله .

وبغير الأمل في النجاح يصعب تحقيق الهدف .

لذا ..

عليك أن تعتقد في قدرتك على الإنجاز ، وأن تشعر الآخرين بأنك قادر على إنجاز العمل .

ولكن ..

عليك قبل ذلك أن تستخرج الأمل في أعماقك ، لا أن تنتظر أن يبعثه فيك مؤثر خارجي ، مهما كان هذا المؤثر .



عمل (جيمس بلاك) في أحد محال بيع الأزياء ، وكان واحدًا ممن يساهمون في اتخاذ القرارات بشأن الأزياء التي يبيعها المحل . لكنه كان يرى أن بإمكانه تصميم ملابس أفضل من تلك التي يبيعها المتجر ، وأن ذلك يمكن أن يحقق أرباحًا مالية أكبر .

أخبر جيمس أصدقاءه برأيه هذا فنصحوه ألا يغامر ، وألا يخوض تجربة كهذه ، لكن كلامهم لم يثنه عن فكرته ، فقام بتأسيس متجر خاص به . واضطر إلى العمل ساعات طويلة ، حتى نالت أزياءه شهرة عريضة لدى الجميع .

لقد كان يرى أن الأمر يتمثل في المنافسة الشديدة والرفض الدائم . فإما أن يقبل المرء الدخول في المنافسة ، وإما أن يرفض الأمر كله .

إن الأمل والثقة في النفس كانا سبب نجاح جيمس في عمله ، كما أن الإصرار والتضحية بالوقت وبذل الجهد كانت عوامل مساعدة لنجاحه ، ولكن ..

يبقى الأمل هو الدافع الأول والحافز الرئيسي .





تصرف كما لو كان الآخرون يعرفون ما يدور برأسك

أنت لم تقل لهم شيئًا .. إذن ، هم لايعرفون بالأمر .

هذه الفكرة هي التي تهيمن على تفكير معظم الناس ، فهم يظنون أنهم مالم يتحدثوا عما في دواخلهم ، فلن يعرف أحد ما في هذه الدواخل .

وهذا ليس صحيحًا !

فتعبيرات الوجه .. ومايرتسم في العينين .. وحركات الجسد .. والسياق العام للقرارات والأحداث ، قد تشي بكل ماتحاول إخفاءه عن الآخرين .

فالمفزوع المرتعب يعلم الناس حالته ، دون أن يخبرهم بذلك ..

والقاسي الطاغية يعرفه الناس دون أن يقول إنه طاغية ..

والكذاب حين يكذب تشي به حركات جسده وطريقه تصرفه ..

والمحب المدله يمكنك معرفة ماتنطوي عليه جوانحه دون أن يخبرك .

إنهم لم يقولوا شيئًا .. لكن الآخرين يعرفون كل شيء .

لسنا في حاجة لاقتحام رأس أحدهم ، أو الولوج داخل قلبه

لمعرفة مايفكر به ، ومع ذلك فنحن ندرك بوضوح أن أحدهم يريد أن يخدعنا .. أو يساعدنا .. أو يسرقنا .. نعرف مدى سعادته .. ومدى حزنه .. وإخلاصه .. والتزامه . نعرف ذلك دون أن نضطر إلى الولوج في أعماقه ، والإبحار بين جوانحه ، فصوته يخبرنا .. وحركات جسده تشي بما لديه ، وسلوكه ينبؤنا بما لديه .

إذن ..

ضع في حسبانك دائمًا أن الآخرين يعرفون مالديك حتى إذا لم تخبرهم بما يجيش به صدرك .

يعمل (مايكل فيبن) بإدارة إحدى وكالات التوظيف المؤقت في فلوريدا. حيث تعمل تلك الوكالة على استئجار العاملين .

وحين تولى إدارة الوكالة كان يقضي الوقت كله في الحوار مع مندوبي المبيعات ، إذ أنه لا قيمة لأي شيء في هذه الوكالة دون أن يقوم ببيع شيء ما ، لذا فقد كان يرى أن مندوبي المبيعات هم أول من يعرف طلبات العملاء على وجه التحديد ، كما يعرفون ما الذي بإمكان الوكالة تقديمه لهؤلاء العملاء .

اكتشف مايكل أن هناك انفصامًا بين أقسام الوكالة المختلفة ، إذ يعمل كل قسم بمعزل عن القسم الآخر ، فلم يكن ثمة انسجام بين مندوبي المبيعات وباقي الموظفين ، بينما العملاء أنفسهم تحت رحمة الفجوة بين الفريقين . ضائعين في المنتصف .

عمل مايكل على إيجاد رابطة بين الجميع ، بحيث يكون الجميع أشبه بفرقة موسيقية يعزف كل فرد فيها الجزء الخاص



بآلته ، ولكن ضمن تصور عام للحن المطلوب ، خاصة بعد أن بدأوا يفقدون عملاءهم واحدًا وراء الآخر .

يقول :

لقد بدأنا نستعيد عملاءنا بمجرد تنفيذ هذه الخطة ، فقد بدأوا يثقون في الشركة ويشعرون أن لها هدفًا واحدًا ، هو خدمتهم بكل إخلاص ، والعمل من أجل راحتهم .









إذا فشلت أعد المحاولة .. لا تيأس

يربح الجواد أكثر من جائزة في أكثر من سباق مع فارسه ، ثم يأتي في مسابقة أقل أهمية ليكبو أو يخرج من السباق .

فهل نطلق عليه الرصاص لأنه سقط ؟!

لا أحد يفعل ذلك بكل تأكيد ، إذ أن الأمر لا يعني أن الجواد لم يعد صالحاً للمشاركة في السباقات ، إنها مجرد كبوة .. مجرد سقطة .. وكل ما في الأمر هو مضاعفة التدريب .

وأنت إذا فشلت مرة ، فهذا لايعني أنك لن تحقق النجاح . فما حدث ليس سوى كبوة جواد ، لاينبغي أن تدفعك إلى تغيير خططك ، أو التخلي عن أهدافك ، فما ينبغي لهذه الكبوة أن تفعل بك شيئاً من هذا .

فكم من عظيم كبا في مضمار التنافس ، ثم وقف على قدميه ، يكمل الطريق ويواصل الحياة بقوة أشد ، بل ربما كانت مثل تلك السقطة سبباً رئيسياً في إصراره على المنافسة والفوز ، والوصول إلى ماوصل إليه من مجد .

إذن ..

لاتجعل أي سقطة تؤثر على إرادتك ، أو تختصر آمالك ، بل قف على قدميك من جديد ، وابدأ المسيرة مرة أخرى . وسوف تصل



في المرة القادمة إلى نهاية السباق متقدمًا على الجميع .



كانت سقطة (ويليام موراليس) كبيرة ، إذ ارتكب جرمًا دعا الشرطة إلى القبض عليه ، ليقضي سنوات في السجن .

وأثناء وجوده في السجن ، وخلال مشاهدة إحدى نشرات الأخبار ، وجد الشرطة تحاصر شخصًا ، ثم تطلق النار في اتجاهه ، لتتم إصابته وينقل إلى المستشفى حيث يموت .

كان بطل الخبر هو شقيقه . فانهار ويليام يبكي في زنزانته . لقد سقط أخوه قتيلاً .

مرت أشهر على ذلك الحادث ، الذي أثر في ويليام ، فأصبح يفكر في هدف يكرس حياته من أجله ، فبدأ في تلقي بعض الدروس داخل السجن ، كما عمل على تحسين سلوكه ليحصل في النهاية على حريته .

بدأ ويليام في العمل على مساعدة الشباب على تجنب نوع الحياة التي عاشها هو وأخوه ، وركز جهوده على الشباب الصغار ، فكان يعمل على عقد لقاءات بينهم وبين رجال الشرطة ، لإقامة علاقة إيجابية بين الجميع ، وإيجاد القدوة الحية لهؤلاء الشباب والصبية الصغار .

وحين لايكون لديه عمل مع الأولاد يسعى إلى مواصلة الدراسة والإطلاع على مختلف الكتب ، فقد أصبح يسعى لنيل شهادة في تخصص العدالة الإجرامية ، من خلال محاولته الالتحاق بكلية الحقوق .





يقول ويليام :

عندما كنت صغيرًا كنت أتطلع بإعجاب إلى تجار المخدرات والى هؤلاء الذين يتميزون بضخامة الجسم ، لقد كانوا شيئًا ملموسًا في حياتي ، ولكن حين استعيد ماحدث لي ولأخي أرى أن عدم التواصل مع الآخرين هو السبب في قتل أخي وإيداعي السجن ، لهذا آليت على نفسي القيام بمساعدة هؤلاء الصبية الصغار .

.. لقد قررت الالتحاق بكلية الحقوق ، لإنني أرى أن هذا سوف يدعم مهارتي النظرية في الدفاع عن الآخرين إني أرغب أن أفيد القاعدة العريضة من هؤلاء الصبية .

إن الفشل الذي أدى إلى إيداع ويليام السجن ، وأدى إلى أن يلقى أخوه مصرعه كان دافعًا له لما أصبح عليه .







دوّن أهدافك ، وضعها حيث تراها

عدد غير قليل من الناس يسجلون أهدافهم على الورق ، ولكن عدد أقل .. أقل بكثير .. هم من يلقون عليها نظرة بين الحين والآخر .. وعدد لايكاد يُذكر هم الذين يصنعون أهدافهم معلقة أمامهم في مكان بارز .

إن وجود الأهداف التي سبق لك تدوينها أمام ناظريك بشكل دائم يجعلك يقظًا منتبهًا ، إذ كلما وقعت عيناك عليها تذكرت أهدافك ، فإذا كدت تضل الطريق عن تلك الأهداف في زحمة الحياة ، فإن وجودها أمامك دائمًا كفيل بإعادتك مرة أخرى إلى الطريق الصحيح ، كما أن إطلاعك اليومي على أهدافك يحفزك ، ويمنحك الكثير من الإصرار والتشجيع ، ويذكرك بما عقدت العزم عليه .

إن تسجيل الأهداف على الورق ، ثم وضعها في درج المكتب لا يضيف إليك شيئًا ، ربما أخرجتها بعد أشهر .. أو سنوات ، لتجد أن المسافة بينك وبين هذه الأهداف أصبحت شاسعة ، وأنك سلكت طريقًا غير الطريق . وربما أصابك ذلك بالتعاسة .

دوِّن أهدافك ، وضعها حيث تراها دائمًا ، في مكان بارز ، حتى لاتشعر بالندم حين تخرجها ذات يوم ، وتجد أنك سلكت سبيلاً



آخر ، غير ذلك الذي رسمته على الورق .



تعمل (كوني) مستشارة لطلاب المدارس العليا في بيلوكي . وهي تحث أولئك الطلاب على التفكير في مستقبلهم والبدء في التفكير فيما يمكن أن يقوموا به في المستقبل .

وترى كوني أن مايجب أن يحظى بالاهتمام الأول هو جعل الطلاب يقفون على نقطة البدء . فكثيرون منهم لم يبدأوا بعد في التفكير فيما يرغبون في عمله .. إنهم لم يفكروا بعد على هذا النحو ، ولم يعرفوا ماالذي ينبغي عليهم عمله ليصبحوا مايريدون أن يكونوه .

تقول كوني :

إننا نتحدث إلى طلابنا بجدية ، لمنحهم هزة حقيقية ، تجعلهم يبدأون في صياغة أهدافهم . وكلما بدأنا مبكرًا ، كانت الفرصة أكبر لاتخاذ القرارات التي تدعم المستقبل .

.. إن الطلاب حين تتحدد أهدافهم يصبحون في غير حاجة إلى توجيههم نحو ماينبغي عمله . إنهم يحصلون على هذا الإحساس من تلقاء أنفسهم ، كما يحصلون على الإحساس بأهميتهم ، وبوجود مغزى لحياتهم .









فكر دائمًا فيما يجب أن تقوم به

عملك هو حياتك ..

فأنت تقضي من الوقت في العمل أكثر مما تقضيه في أي مكان آخر . ومالم تكن تحب هذا العمل فلن يكون سوى رحلة عذاب يومية ، أنت مضطر لقطعها كل يوم .

إنك تعمل بجد في عمل قد لايروق لك ، لذا عليك أن تفكر فيما إذا كنت تحب هذا العمل أم لا .

فإذا كنت تحب عملك فهذا هو المطلوب ، وأما إذا لم تكن تحب هذا العمل ، ففكر في عمل آخر تحبه ، وحين تجد هذا العمل الذي تحبه لاتأسف على ترك العمل الآخر ، حتى إذا كان عائده المالي أكبر .

إن تفكيرك فيما تحب أن تفعله يمنحك شيئًا من القوة والشجاعة على ترك عمل مستقر لكنك لاتحبه ، كما أن هذا التفكير يجعلك تسعى إلى اكتساب الخبرة التي يحتاجها العمل الذي تتطلع إليه ، فتكون مستعدًا للتعامل مع العمل الجديد حين تعثر عليه .

داوم التفكير في الأعمال التي تحبها ، فإذا صادفتك عقبات ، فإن تفكيرك المستمر فيما تحب أن تعمله سوف يفتح لك آفاقًا ،



يمكنك من خلالها التغلب على تلك العقبات ، بينما إذا تركت نفسك (منقوعًا) في عمل لاتحبه ، فلسوف يستمر الحال بك على هذا النحو ، ستبقى موزعًا بين عمل لا تحبه وعمل آخر تتمنى أن تحظى به .

❖ ❖ ❖

(وليام راسبري) صحفي لديه عمود يكتبه في صحيفة (واشنطن بوبست) وقد حصل على جائزة (بوليتزر) الصحفية .

والآن وليام يحب عمله فهو يتمنى أن يحب الناس أعمالهم ، إذ أنه يرى أن الإنسان بحاجة إلى أن يحب عمله ، وكل مايتعلق بهذا العمل .

يقول وليام :

ليس من الصواب أن تعمل معالج بيانات ، أو مديرًا لأحدى المدارس ، أو مندوب مبيعات لشركة كبرى لمجرد أن الراتب كبير .

وينصح وليام الآخرين بإجراء اختبار بسيط . يمكنهم من خلاله معرفة ماإذا كانوا يعملون في الوظيفة التي تناسب كل منهم أم لا .

يقول :

تخيل أن الوظيفة التي تعمل بها الآن لاتدر عليك ما يكفي لمتطلبات الحياة الأساسية ، ثم أسأل نفسك : هل كنت سأقبل - في



هذا الحال - الاستمرار في هذه الوظيفة .

فإذا كنت ستقبل فأنت تحب عملك .

.. وإن كنت لن تستمر فأنت لاتحب هذه الوظيفة .












ما جدوى ذلك كله ؟!

لو أنك أردت أن تستعيض عن حياتك كما تعيشها الآن بحياة أخرى ، فكيف يمكنك ذلك ؟ وماهو نوع الحياة الذي سوف ترغب فيه ؟

للإجابة عن هذا السؤال يجب أن تطرح سؤالاً آخر ، هو : **ماالجدوى ؟!**

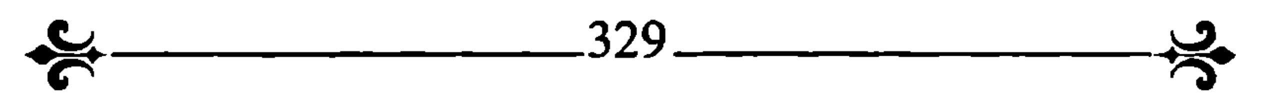
ماالجدوى من هذه الوظيفة التي تقوم بها ، هل من أجل الحصول على المال ؟ أو من أجل تحقيق الذات ؟ أو حبًا في العمل ذاته ، أو خدمة للآخرين .

ماالغاية التي يمكن أن تصل إليها في حال إنفاقك سنوات عمرك في هذه الوظيفة ؟ هل تستحق هذه الغاية أن تبقى في عملك ، أم أنها لا تستحق كل ذلك العناء ؟

اسأل نفسك هذه الأسئلة ، وسوف تجد إجابة ، أو قد لا تجد .

فإذا رأيت أن هناك معنى لما تقوم به وجب أن تستمر وأن تصبر .. وأن تبدع في مجالك هذا .

وإن رأيت أنه لاطائل من وراء ماتقوم به ، عليك أن تعيد التفكير فيه ، وأن تبحث عما يجب أن يكون الأمر عليه ، فكل يوم من أيام حياتك له قيمته . ومن الممكن أن تقوم خلاله بعمل الكثير.



لاتضيع عمرك سدى . بل أسأل نفسك دائمًا ..

ماجدوى ذلك كله ؟



تعمل (باربرا ميلر) مستشارة في مجال دراسة أماكن العمل وتأثيرها على العاملين في شركات التقنية العالية .

وترى باربرا أن الأمر أصبح يتطلب من الشركات أن يعمل موظفوها اليوم بطوله ، وأن هذا يؤثر تأثيرًا على حياة الموظف الخاصة ، كما يؤثر على عمله نفسه .

وتنصح باربرا الشركات بعدم تجاهل مايصيب الأسرة من جراء التوتر الدائم بسبب العمل ، حين تمتد ساعات العمل أكثر مما ينبغي ، أو يُفتح العمل طوال اليوم . دون حد أقصى .

ورغم أنها تسمع المسئولين في تلك الشركات يتحدثون عن وجوب التوازن بين العمل والحياة الأسرية ، إلا أنها تراهم لايفعلون شيئًا .

تقول باربرا :

إن مجرد الإعلان عن برامج لإيجاد التوازن بين متطلبات العمل ، وضرورات الحياة العائلية لن يفيد الموظفين في تحقيق الانسجام بين العمل وحياتهم الشخصية . إن الأمر يستدعى إعادة النظر في طرق إنشاء الشركات . وإعادة تغيير مناخ العمل .

وقد وجدت باربرا أن إحدى الشركات تضع جميع مهندسيها



في حالة استنفار دائم ، إذ أنه من الممكن استدعاء أي شخص منهم أثناء عطلته ، لتنتزعه من بين أسرته في أي وقت ، حتى في عطلة نهاية الأسبوع ، لذلك لم يكن باستطاعة أحد من هؤلاء المهندسين أن يستمتع بالاسترخاء وصفاء الذهن ، إذ أنه يتوقع استدعاءه في أي وقت . إنهم لم يكونوا يعرفون ماإذا كانوا في إجازة بالفعل ، أم أنهم تحت الطلب .

ولذلك فإن هذه الشركة كانت طاردة للموظفين الذين كانوا يتركونها بعد فترة ، لذا كان معدل التغيير في الوظائف كبيرًا ، إذ ماالذي يدفع أحدًا لأن يعمل في وظيفة تحرمه من أن تكون له حياته الخاصة ؟

اقترحت باربرا وضع جدول ينظم العمل ، بحيث لا يحتاج الأمر إلى استدعاء أحد من إجازته ، وذلك بأن يقوم البعض بالعمل مقابل إجازة يكون سبق له الحصول عليها قبل ذلك .







احترامك نفسك أهم من احترام الآخرين إياك

يسعى المرء حثيثًا في محاولة إرضاء الآخرين ، وقد يجد لديهم تقديرًا لما يقوم به ، في حين لايجد هذا التقدير في كثير من الأحيان .

ولكن المرء لايفعل الشيء نفسه ليحظى باحترام ذاته . لايسأل أحد نفسه : هل أنا جدير بالاحترام بالفعل ؟

وذلك هو المهم .

فمحاولة إرضاء جميع الناس أمر يصعب تحقيقه ، وإذا كان العمل على نيل احترام الآخرين هدفًا جيدًا ، فإن الأهم هو أن يحترم الإنسان ذاته ، فلا يعرِّض نفسه لمواطن المهانة أو الإذلال أو عدم التقدير ، بحيث يصبح رقيبًا على تصرفاته ، لايفعل إلا مايرضي ضميره ، ولايخرج عن قواعد الأخلاق والذوق والأدب .

إنك إذا حظيت باحترام نفسك ، فمن المرجح أنك سوف تحظى باحترام الغير.

إذا احترمت فكرة أن مايمكنك عمله يعتمد عليك وحدك لا على غيرك ، فسوف يمكنك تحمل كثير من الناس الذين لايعجبهم أحدًا ، ولايمكنك إرضاءهم بالاستجابة لكافة مطالبهم .

إن نيل الاحترام من الجميع أمر صعب ، لكن احترام الذات هو ماينبغي أن يكون أولاً .

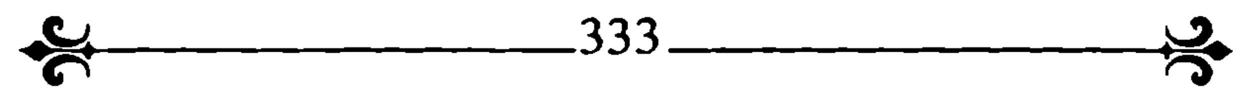


ترى (سالي) ـ التي تعمل بالتدريس ـ أن أطفال المدينة أصبحوا يتنافسون فيما بينهم على من هو الأقدر على تجاهل المدرسة والدروس . فقد صادف الفشل هؤلاء الأولاد في وقت ما ، فأصبحوا يخشون المحاولة ، ولأنهم لا يتحلون بقدر كاف من الاستعداد النفسي فقد عكسوا الأمور وجعلوا الفشل نجاحًا والنجاح فشلاً .

لقد أصبحوا يسخرون من التلميذ الذي يجيب عن أحد الأسئلة ، أو يحمل معه كتابًا للاطلاع في المنزل ، أو يسأل المعلم حول مسألة لم يفهمها . ويخبرون مثل هذا التلميذ الذي يحرص على دروسه بأنه إذا أراد أن يكون مقبولاً منهم فعليه أن يتجاهل التعليم تمامًا .

وتحاول سالي ألا يستمر الأمر على هذا النحو حين تقول للاولاد : إذا أخبركم أحدهم أن الأسفل هو الأعلى . وأن الأعلى هو الأسفل فهل كنتم تصدقونه ؟ إن ذلك هو مايفعله البعض معكم ، إن أمامكم فرصة لإيجاد حياة لائقة ، ولعمل جليل يشعركم بالاحترام ، لكن هذا لايمكن أن يحدث إذا ظللتم تقضون الوقت في الاستماع إلى هؤلاء الذين يريدون منكم أن تفعلوا عكس ماهو صحيح .

وتركز سالي في محاولة القضاء على الخوف الكامن في أعماق هؤلاء التلاميذ الصغار بقولها :





فكروا بما يمكن أن تقوموا به ، ولاتفكروا فيما تعجزون عن القيام به ، وسوف تجدون أن هناك الكثير مما يمكنكم القيام به .







اجعل من أهدافك مصدر إلهام لك

لك أهداف تريد تحقيقها : أليس كذلك ؟

حسن .. ولكن .. ماهي هذه الأهداف ؟

ما طبيعتها ؟

هل تحرك فيك عوامل التحدي والإصرار ؟

هل أنت مقتنع بها في حقيقة الأمر ؟

إن لكل إنسان أهدافه ، لاشك في هذا ، ولكن هناك أهداف تولد ميتة ، في حين أن هناك أهداف مليئة بالحياة ، تنعش صاحبها ، وتدفعه إلى الإبداع والإنجاز والتحدي . إنها تكون مصدرًا يستقي منه خطواته على الطريق ، فهي أهداف تستحق أن يعمل من أجلها .

ومثل هذه الأهداف الحية تلهمه .. وتحدد له المعالم .. وتنير له الطريق .. وتشعره بالأهمية ، وتصحح له وجهته إذا حاد عن الطريق .

فإذا لم تكن أهدافك مصدر إلهام لك ، فهي أهداف غير مناسبة . وغير مجدية ، وليس من ورائها طائل سوى الجري وراء السراب .

إذن ..

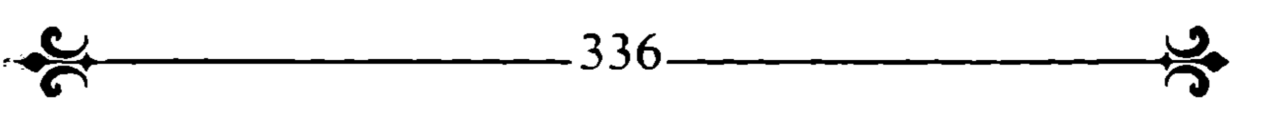
اجعل أهدافك من النوع الحي ، الذي يكون مصدر الهام لك ، عندئذ يمكنك المضي في طريق المستقبل في ثبات ، وحين تأتي النتائج كما تريد ، عليك الانتقال إلى هدف جديد لتعمل على تحقيقه .



تقوم (لاسي نبتون) بتولي مسئولية رعاية مجموعة كبيرة من المشروعات في منطقة (بلتيمور) ، لكنها أدركت بعد فترة أن هذا العمل لايتناسب مع ميولها . لقد كانت تجيد هذا العمل ، وتقوم به بكفاءة عالية ، لكنها بدأت تدرك أنه لا يناسبها ، وبدأت تتساءل عن أي الأعمال يناسبها .

ورغم أن لاسي كانت تستمتع بعملها مع مجموعات الشباب المختلفة ، إلا أنها رأت أن تحويل هذه الجهود إلى عمل مهني لم يكن ممكنًا ، ثم دعاها أحد المراكز الاجتماعية إلى الإشراف على المركز ، والعمل على تأجير جزء من مبناه لإنشاء مقهى صغير

لكن لاسي وجدت فكرة أخرى أفضل . فقد وجدت أن هناك كثير من المراهقين ، الذين ليس لديهم شيء يفعلونه ، ورأت أن يصرف المركز النظر عن مسألة الإيجار ، وأن يسمح لهؤلاء الشباب بتأسيس المقهى ، فوافق القائمون على المركز على خطتها .





استطاعت لاسي أن تدفع بالشباب إلى دراسة المشروع من خلال الإطلاع وزيارة بعض المقاهي . ووجدت الفكرة إقبالاً من الشباب ، بحيث استطاع المركز توفير دعم مالي أكبر مما كان يمثله تأجيره . وأصبح المقهى الذي يديره الشباب يقدم المشروبات الساخنة والعصائر ويلقي إقبالاً كبيرًا ، وأصبح مكانًا يتعلم فيه المراهقون مهارات العمل في المشروعات الصغيرة .

تقول لاسي :

إنني أسعد بتعليم الأطفال كيف يكتشفون خياراتهم ويحددون أهدافهم في الحياة ، سواء فيما يتعلق بالعمل أو بغيره من الأمور .

.. فالحياة خيار ، وعندما يعمل القلب والعقل معًا يمكن تحقيق الأهداف .









لا تقف ساكنًا

العالم يتحرك من حولك ، وأنت جزء من هذا العالم ، لديك أحلامك الخاصة ، كما للآخرين ، ولديك تطلعاتك وآمالك وأحلامك ، فهل يؤدي الوقوف بلا حراك إلى تحقيق ماتريد ؟

إن الجميع بحاجة إلى التحرك للأمام ، فإن السكون يعني الموت .

فلكي تحيا عليك أن تتحرك .

.. ولكي تحقق أحلامك عليك أن تتحرك .

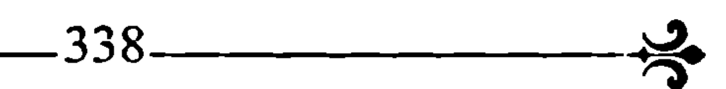
.. ولكي تنفذ الخطط المرسومة عليك أن تتحرك .

ربما ليس بإمكانك أن تقوم اليوم بكل ماهو مطلوب ، فالواجبات تكون أحيانًا أكثر من الأوقات ، ولكن عليك أن تفعل ماتستطيع فعله اليوم ، ولاتؤجله إلى الغد ، فالغد سوف يأتي ومعه واجباته .

افعل شيئًا ذا بال في كل يوم .. وسوف يتراكم الجهد يومًا بعد يوم ليؤدي بك إلى نهاية السباق .

المهم أن تتحرك وألا تقف ساكنًا .







تنحصر وظيفة (مايكل فرانكلين) ، الذي يعمل نائبًا لرئيس إحدى شركات الشحن الأمريكية في التأكد من وصول طلبات العملاء إلى منازلهم بالفعل .

كلفت الشركة التي يعمل بها أحد المكاتب الاستشارية بعمل تقييم للمهارات لدى المديرين التنفيذيين بها ، فكان ذلك سببًا في غضب الموظفين ، بل شعر بعضهم بأن هذا يعد بمثابة إهانة لهم ، غير أن مايكل نظر إلى الأمر باعتباره فرصة ، فقد رأى أنه تجاوز المرحلة التي يمكن له أن يشعر بعدها بالحرج . وأنه إذا كان هناك مايستدعى تعلمه من مثل تلك الدراسة ، فهذا قد يجعله أكثر إجادة لعمله ، فيصبح في موقف أفضل ، ويتمتع بخبرات جديدة .

أظهرت نتائج الدراسة التي قام بها المكتب الاستشاري كفاءة مايكل ، وأبرزت استعداده للقيادة ، وألمحت إلى مايتمتع به من إصرار ونشاط ، غير أن الدراسة رأت أن عليه أن يقوم بتحسين علاقاته مع غيره من الموظفين ، وأن يدعم صلته بهم .

وبالفعل بدأ مايكل في عمل جدول للالتقاء مع الموظفين الأعلى منه ، وكذلك الأدنى منه في الوظيفة .

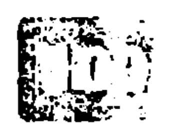
يقول مايكل :

إنني من النوع الذي يحب العمل بناء على خطة موضوعة ، لذا فقد وافقت على رأيهم ، وشرعت فورًا في التنفيذ ، واعتقد أن هذا جعل أدائي أفضل من ذي قبل .

لقد تحرك مايكل ، في حين تجمد الآخرون ، فحقق المزيد من النجاح في عمله .







أنت وحدك القادر على تحديد فرص نجاحك

يحتار البعض في محاولة فهم الأسباب التي أدت إلى نجاح بعض من يعرفونهم ، فهم يرون أن هؤلاء الناجحين لايمتازون عنهم في شيء ، بل ربما كانوا أقل منهم موهبة ومقدرة ونشاطًا ، فكيف لهم بتحقيق هذا النجاح ؟

وهو سؤال وجيه ، إذ ماالسبب الذي يجعل البعض يحققون النجاح ، رغم تواضع إمكاناتهم ، في حين يعجز البعض الآخر ، ممن لديهم إمكانات أكبر ، في تحقيق مثل هذا النجاح ؟

السبب هو أن هؤلاء الناجحين يثقون في قدراتهم على تحقيق النجاح ، رغم ضعف مواهبهم ، لأن الجميع يعيشون في عالم واحد .. ولديهم الظروف نفسها ، ويخضعون لطرق منافسة واحدة .

الاختلاف يكمن في النظرة إلى العالم ، وليس في طبيعة هذا العالم .

فالناجحون الذين يثقون في أنفسهم يعكفون على دراسة أسباب نجاحات غيرهم ، فنتيجة ثقتهم أن بإمكانهم النجاح هم أيضًا ، بينما الآخرون يدرسون أسباب فشل غيرهم .





الناجحون ينظرون إلى أعلى .

والفاشلون ينظرون تحت أقدامهم .

الناجحون لهم رؤاهم الثاقبة المتأملة .

والفاشلون لايرون إلا بعين واحدة .

إذن ..

فأنت وحدك القادر على تحديد فرص النجاح .

أنت الذي بإمكانك أن تعرف ماإذا كنت تستطيع النجاح أم لا .



كان (ونستون تشرشل) رئيس الوزراء البريطاني هو الذي قاد بريطانيا خلال الحرب العالمية الثانية ، وكانت سياساته سببًا في تحقيق النصر ، رغم كل المخالفات التي ارتكبها في حق شعوب أخرى .

لقد عمل بأقصى مايمكن ، وبأفضل ماتسمح به قدرته . ولم يكن مجرد رئيس وزراء فحسب ، بل كان كاتبًا .. ورسامًا .. ودارسًا .. وراعيًا لأسرته .

ورغم كل ماقدمه تشرشل لبريطانيا ، فبعد عام واحد من توقيع الاتفاقات التي أنهت تلك الحرب الفظيعة ، لم يستطع تشرشل أن يحصل على النجاح في انتخابات رئاسة الوزراء فغادر مكتبه مكتئبًا حزينًا يجرجر ذيل الفشل .

لقد كان على تشرشل أن يرى نفسه شخصًا ناجحًا ، فليس

النجاح هو أن ترى الآخرين يهللون لك ، بل النجاح الحقيقي هو أن تشعر أنك ـ بالفعل ـ حققت نجاحًا .

إذا كنت ترى نفسك فاشلاً فأنت كذلك حتى إذا رأى الآخرون أنك أكبر الناجحين .

وإذا كنت ترى نفسك ناجحًا ، فأنت بالفعل ناجح حتى إذا اتهمك الآخرون بالفشل .

أنت وحدك القادر على تحديد ذلك .





الخلاصة

ثمن النجاح

بعد أن قرأت الكتاب إلى هذا الحد ، لاشك أنك علمت أن للنجاح ثمنًا يجب أن يدفعه الإنسان : من وقته .. وجهده .. وعرقه .. وتفكيره .. كما أنك علمت ـ لا شك ـ أن التزود بالمعرفة درجة من درجات الارتقاء إلى أعلى حيث النجاح يقف على الدرجة الأخيرة من درجات السلم .

ولأننا لم نكتف بما ذكرناه في هذا الكتاب ، فإننا نحاول في هذه الخلاصة أن نختزل لك ماسبق أن تحدثنا فيه ، وأن نضيف إليه بعض الجديد ، مما قد يجعل الفائدة أكثر شمولاً .

وهاك عشر خصال عليك التحلي بها :

1 - تزود بالمعرفة واستعد للعمل :

يجب عليك أن تكون على استعداد دائم ، وقدرة جاهزة لمعرفة ماينبغي أن تعرفه ، أي تحصيل المعرفة الواجبة .

فلكي تكون ناجحًا ـ نجاحًا حقيقيًا ـ وسعيدًا ـ سعادة حقيقية ـ عليك التسلح بالمعرفة ، وأن تأخذ من كل علم بطرق . وليس المطلوب أن تحصل العلوم جميعها ، ولكن أن تكون لديك فكرة (ولو بسيطة) عن كل شيء ، ثم تركز على الجانب الذي تصلح له ، وترى أنك مؤهل للخوض فيه ، بحيث يتفق مع ميولك واستعداداتك .



وحين تتيسر لك معرفة مايجب عليك أن تفعله ، عليك أن تستخدم إلهامك في التحول إلى العمل والنشاط .

ولابد لتحقيق النجاح من معرفة الاتجاه المطلوب ، لامجرد السعي والنشاط .

فسائق السيارة - مهما كان بارعًا في قيادتها ، يتحتم عليه أن يعرف طريقه جيدًا ، وإلا سلك اتجاهًا خاطئًا ، وربما وجد نفسه في وسط صحراء ، فيهلك ويهلك من معه ، عندئذ لن تنفعه براعته في قيادة السيارة .

لذا .. عليك أن تعرف اتجاهك ، وأن تحدد وجهتك تحديدًا دقيقًا ، وخذ الوقت الكافي لذلك قبل البدء في تنفيذ ما تريد .

2- تزود بمعرفة الحقائق المجردة :

لابد أن تتعرف على طبائع الأشياء ، ومقتضيات الأحوال ، حتى تتأكد أن بإمكانك تحقيق النجاح بالفعل ، وليس هذا هو المطلوب فحسب ، بل عليك - أيضًا - أن تكون على يقين من أن بوسعك تحقيق النجاح ، فهذا أمر ضروري ، إذ بغير يقين من القدرة على تحقيق المطلوب يصبح النجاح أمرًا بعيد المنال . وهذا اليقين بمثابة الشرارة التي ترسلها القداحة ؛ لتشتعل النار فتضئ لك ماحولك وتبدد الظلام .

ومالم تكن هذه الشرارة - شرارة اليقين - موجودة ، فليس هناك نار ولانور ، وستظل لاصقًا بطين الأرض .



3- امسك بزمام المبادرة :

فالإنسان الذي ينتظر الفعل من الآخرين ، ثم يرتب بدوره رد فعله بناء على ذلك ، ليس من السهل أن يتحقق له النجاح ، بل يكون النجاح غير وارد في مثل هذه الحالة .

ولأن الهجوم أفضل وسائل الدفاع ، فعليك المبادرة دائمًا باتخاذ المواقف ، واقتحام العقبات ؛ لتكون سبَّاقًا في الوصول إلى الهدف قبل غيرك .

والمبادرة تتطلب منك العمل على تغيير الظروف المعاكسة لتصب - في النهاية - في خدمة الهدف الذي تسعى إليه ، لأن تغيير الهدف نفسه ، بسبب الظروف المحيطة يجب ألا يكون واردًا في حساباتك ، فهو يعني الفشل .

إن واجبك يقتضي تذليل العقبات وليس إلغاء الهدف ، أو استبدال هدف آخر به ، وإلا لما كان لحياتك معنى عندئذ ، ولعشت في الظل ، بجانب الحائط ، لا حظَّ لك في النجاح .

4- اعرف وجهتك جيدًا :

إن من يسير في طريق ، دون أن يحدد مايحتاج إليه هذا الطريق ، قد يفاجأ بما يقعده تمامًا ويشل حركته ويوقف مسيرته ويمنعه من الوصول . والذي لايعرف محطته النهائية . بل يسير في الطريق دون أن يحدد المحطة النهائية ، يصبح سيره في هذا الطريق جهدًا ضائعًا ، ووقتًا مهدرًا .




لابد ـ إذن ـ من تحديد نقطة الوصول ، قبل وضع القدم على أول الطريق ، كما أنه لابد من معرفة طبيعة الطريق ، وماإذا كانت هناك محطات للراحة والتموين وماشابه ذلك أم لا ، حتى تعد للأمر عدته .

وعلى من يسير في الطريق أن يكون على علم بالعلامات التي سوف يهتدي بها خلال سيره ، وكذلك العقبات التي يحتمل أن يصادفها .

المهم .. أن عدم تحديد نقطة الوصول بشكل جيد ، والانشغال عنها بتفاصيل أخرى معناه أنه لاهدف .. ولا وجهة ، وبالتالي فإن الجهد ضائع ـ كما قلنا ـ وكذلك الوقت والمال ، الذي لن يعود مرة أخرى ، وهذا يعني الفشل الذريع .

5- ابدأ بما هو الأهم :

هناك من الأمور مايمكن أن تكون هامة جميعًا ، غير أن الذي يسعى إلى النجاح لابد أن يرتب هذه الأمور (الهامة) حسب الأولويات التي تتطلبها طبيعة المرحلة .

وبما أن الإنسان لايمكنه إلا القيام بعمل واحد في اللحظة الواحدة ، فينبغي أن يبدأ بما هو أكثر أهمية ، وأكثر إلحاحًا ؛ حيث هناك أمور يجب أن تأتي أولاً ، فإذا اختلف ترتيبها جاءت النتائج مخيبة للآمال .

فأنت إذا أردت ، إنضاج رغيف من الخبز ، لابد أن تشعل (الفرن)



أولاً ، ثم تضع قرص العجين بعد أن يسخن الفرن تمامًا ، فإذا وضعت قرص العجين قبل إشعال الفرن فلن تحصل على أي خبز ، بل ستحتاج إلى تنظيف الفرن .

كما أن ترتيب الأولويات يجعلك تفعل الأكثر أهمية في البداية ، حيث تكون في ذروة نشاطك ، بينما الأقل أهمية يحتاج إلى جهد أقل ، لذا فترتيبه التالي هو الترتيب الصحيح .

6- احذر الأنانية :

من أهم الآفات التي تسبب الفشل ألا يضع المرء في حسبانه حاجات الآخرين ، بل يحاول أن يحصد النجاح وحده ، حتى إذا داس الآخرين في طريقه ، ودون أن يكون لهم نصيب من هذا النجاح ، وهو ما يؤدي إلى انصراف الناس عنه ، والإعراض عن مساعدته ، وبذلك يفقد قوة كان من الممكن أن يستفيد منها ، لو أنه عمل حسابًا للآخرين ، فيقبلون عليه ، راجين حصول منفعة لهم ، نتيجة تعاونهم معه .

إن من يريد النجاح عليه ألا يهمل رغبات الآخرين ، وطموحاتهم ، وحاجاتهم ، ومشاعرهم ، وإلا سوف يصادفه الكثير من العقبات الإضافية ، فيضيف عبئًا جديدًا إلى أعبائه ، ربما يكلفه الكثير ، إضافة إلى إحاطته بمشاعر الحقد والغل والحسد ، جراء اهتمامه بنفسه وإهداره تطلعات الآخرين .

إن الركض بهدف انتزاع اللقمة من أفواه الآخرين لايعد نجاحًا في حقيقة الأمر ، بل هو نوع من التوحش . الذي ينبغي أن يتسامى



الإنسان عنه . وعلى من يريد أن يحقق النجاح أن يعرف أن في هذه الحياة متسع للجميع ، وأن الخيرات تكفيهم جميعًا . كل ما في الأمر أنه ينبغي عليه أن يبادر لنيل نصيبه من هذه الحياة ، لا أن ينتزع منها نصيبه ونصيب غيره من الناس .

فحتى إذا استطاع الإنسان انتزاع اللقمة من فم غيره ، فمن المؤكد أنه لن يهنأ بهذه اللقمة ، إذ كيف يمكنه ذلك ، وهناك من ينظر إليه بعينين مليئتين بالحقد والكراهية ؟ كيف يشعر بالهناء وهو يعلم أن هناك من يريد أن يقتلع عينيه ؟!

7- تحالف مع الآخرين :

إن من يعمل وحده تكون نتائج عمله محدودة ، أما من يعمل وسط فريق فإن نتيجة عمله تتضاعف أضعافًا كثيرة .

ولكي نوضح هذا المعنى نسوق المثال التالي :

لو كان باستطاعتك حمل خمسين كيلو جرامًا ، وهناك شخص آخر يستطيع أن يحمل الثقل نفسه ، يكون مجموع مايمكن لكما أن تحملاه مائة كيلو جرام ، في حالة عمل كل منكما بمفرده . بينما إذا تعاونتما معًا يمكنكما حمل مائة وخمسين كيلو جرامًا ، أو مائتين .

فمن أين جاءت هذه الزيادة ؟

لقد جاءت نتيجة تكاتف جهدين لشخصين يستطيع كل منهما حمل خمسين كيلو جرامًا ، فلما جمعا قوتيهما زادت



قدرتهما على الحمل بهذا المقدار .

فأنت وحدك لايمكنك أن تحقق إلا نتائج محدودة ، في حين أنك بإضافة قوى الآخرين إلى قوتك يمكنك الحصول على نتائج مبهرة ، فليكن تعاونك مع الآخرين في اعتبارك ، إذ أن ضم القوة إلى القوة ، والخبرة إلى الخبرة ، والجهد إلى الجهد تنتج عنه سلسلة من التفاعلات التي تضاعف كثيرًا من فرص النجاح .

8- جدد طاقتك باستمرار :

هناك أبعاد رئيسية للنفس البشرية مثل : الروح والعقل والعاطفة والجسد . وكل من هذه الأبعاد يحتاج إلى الشحذ دائمًا ، كما تشحذ السكين بين الحين والآخر ، وإلا أصبحت عديمة الفائدة .

فالإنسان إذا لم يهتم دومًا بهذه الأبعاد ـ التي ذكرنا ـ من خلال تركها تعمل دون راحة فإنها تكل وتتعب ، وربما أصابها الصدأ ، فيصبح الإنسان خاملاً ، أو على الأقل (نمطيًا) .. والخامل والنمطي لايمكنهما تحقيق نجاح حقيقي ، ولايمكنهما سلوك سبيل السعادة .

وإذا كان الإنسان يعرف جيدًا غذاء الجسد ، فإن من يريد السعادة عليه أن يعلم أن البدن ليس وحده الذي يحتاج للغذاء .

فالروح تحتاج للغذاء المتمثل في الإيمان والثقة ، والقبول بما ليس منه بد ، دون أن يكون في ذلك تعطيل للهمة . أو تجاهل







وجوب بذل الجهد والنشاط .

والعقل غذاؤه العلم والمعرفة ، فدون العلم والمعرفة يتعطل العقل عن أداء المهام التي يؤديها ، فيعجز عن معرفة الحقائق ، وربط بعضها بالبعض ، ومن ثم يجد الإنسان إجابات عن الأسئلة التي تدور في نفسه ، وحلولاً للمشاكل التي تواجهه .

والعاطفة غذاؤها التواصل مع الآخرين بالمشاعر الجميلة ، فيحب الإنسان لغيره مايحب لنفسه : يحنو على الصغير ، ويعطف على الضعيف ، ويحترم الكبير ، ويكون إلى جانب المظلوم بمشاعره وأقواله وأفعاله ، ويتبادل المنافع مع الجميع ماأمكنه ذلك .

والجسد يتغذى بما هو معلوم ، كما يتغذى بالرياضة البدنية التي تعد جزءًا لايتجزأ من حاجات البدن ، وجزءًا مكملاً للغذاء المعروف ، إذ لابد أن يكون الجسد في أفضل حالاته ، ليكون مطية صاحبه ، التي يمتطيها ليحقق مطالبه المشروعة .

9- تحمل الضربات واقفًا :

إن من يتخاذل عند أول اختبار ، أو الذي ينهار جراء حدوث ما ليس في الحسبان لايمكنه تحقيق النجاح .

فالقابلية السريعة للانهيار ، والاستعداد السريع للتخاذل عند الشدائد ، والرخاوة في مواجهة الأمور الصعبة تجعل المرء ميالاً للانسحاب . وكيف يمكن للمرء أن يحقق النجاح إذا كان سوف ينسحب - أو يهرب - عند أول عقبة تصادفه ، وهل يمكن للجندي أن يحقق الانتصار ، إذا كان سوف ينسحب - أو يهرب - عند سماع الطلقة الأولى ؟





إن على من يريد النجاح أن يتحمل ـ إلى أقصى حدود التحمل ـ الضربات التي تكال له .. يتحملها واقفاً بكل ثبات ، شامخاً شموخ الجبل ، مهما كانت الضربات قوية ، ومهما كان الضارب قاسياً ، يجب أن يظل واقفاً على قدميه طول الوقت ، عندئذ يستطيع الاستمرار ، والانطلاق من جديد صوب الهدف بمجرد أن يستعيد توازنه .

10- تجنب العداوات ما أمكنك :

إن من يزعم أنه ليس في حاجة إلى الناس ، مكتفياً بما لديه من القوة والموهبة ، شخص واهم ، فقد خُلق الناس لكي يتعاونوا ، ويتآلفوا ، ويتبادلوا المنافع فيما بينهم .

لابد ـ إذن ـ من الاحتكاك مع الآخرين ، وهذا يقتضي إقامة علاقات ودية معهم ، مادام هناك سبيل لذلك . علاقة رائدها المحبة والود والتفاهم قدر الإمكان ، فإذا فرض عليك شخص عداوته حاول أن تحيلها إلى صداقة ، فإذا لم تستطع فلابد مما ليس منه بد ، عندئذ واجه العداوة المفروضة عليك ولا تعجز ولا تتردد ، ولا تخش شيئاً ، بل انطلق إلى غايتك غير هياب .

ولكن .

لاتصنع لك أعداء دون سبب قوي يستدعي ذلك ، ولاتقطع أي خيط يربطك بالآخرين ، مهما كان واهياً . فإن جذبوه أرخه ، وإن أرخوه اجذبه ، فإن قطعوه فلا حيلة لك في ذلك ، ويجب أن تواجه





الأمر بما يقتضيه ، إذا أعلنوك العداء يجب أن تكون لها .

إن تجنب العداوات يجعل لك أنصارًا من الناس ، يشدون من أزرك ، ويعملون على مساعدتك ، ويرجون لك الخير ، فكن متسامحًا تختصر طريق النجاح .





الفهرس

الموضـــــــــــــــــوع	الصفحة
الفصل الأول :	
❖ حقيقة السعادة	13
❖ مفتاح السعادة	13
❖ فلسفة السعادة	18
الفصل الثاني :	
❖ مهارات التفوق	25
❖ التفكير السليم	27
❖ ركائز التفوق	30
❖ التفكير المبدع	35
❖ الابتعاد عن المعيقات	40
❖ مهارات تدريب الذهن	46
الفصل الثالث :	
❖ أمور لابد منها	51
❖ اختيار العمل المناسب	53
❖ التخطيط الجيد	57
❖ حسن التعامل مع ذوي الطباع الصعبة	63

الفهرس

الموضـــــــــــــــوع	الصفحة
الفصل الرابع : الأسرار المائة للنجاح	71
1.النجاح يبدأ من الشعور بالكفاءة	73
2.المجهود المضاعف لا يكفي للنجاح	76
3.الإبداع ينبع من داخلك	79
4.النجاحات الصغيرة هي الأفضل	82
5.لا يمكنك التحكم بقياس حذائك	84
6.لا تكن متوسط المستوى	87
7.لا تتعجل .. فلم يفت الوقت بعد	89
8.لديك هدف وحيد .. هذا تفكير خاطئ	92
9.لا تستنفذ طاقتك في المعركة الأولى	95
10. تريد التغيير ؟ لا بأس .. لكنه ليس سهلاً	98
11. تعرف على أفكار منتقديك	101
12. سجل ما تريد في أوراق	103
13. لا تفترض العقلانية لدى الجميع	106
14. إنهم ينتقدونك .. إذن تحلى بالصمت	109
15. لا أحد يولد ناجحًا .. نحن نصنع النجاح	112
16. رتب أولوياتك بشكل صحيح	114
17. فتش عن الحكمة أينما كانت	116

الفهرس

الموضـــــــــــوع	الصفحة
18. النجاح لا يأتي من إثارة حماس كاذب	119
19. لا تتحدث بسرعة	121
20. مكانتك تعتمد على اتجاه بصرك	123
21. استثمر ميولك الطبيعية	125
22. كن كما تريد - لكن لا تنس أنك واحد من الفريق	128
23. حاور بقوة .. أو انسحب	130
24. العمل التطوعي يزيد من شعورك بالأهمية	133
25. تعلَّم ما يجب أن تتعلمه	135
26. لا تشعر بالعجز إذا كانت الفكرة الأخرى أفضل	137
27. نحاج مستمر أفضل من التطلع إلى القمة	140
28. تقبل القدر بصدر رحب	143
29. المستقبل ليس - بالضرورة - نتاج الماضي	146
30. نم جيدًا .. نم ليلاً	149
31. أنت المسئول أولاً وأخيرًا	152
32. لاحظ القاسم المشترك بين الأشياء	155
33. الكفاءة هي الأهم	158
34. اعرف ما تريد على وجه التحديد	161
35. التعلم لا يشكل أي خطر	163

الفهرس

الموضــــــــــــوع	الصفحة
36. النجاح وعي لا خيال	166
37. الموهبة لا تكفي .. اسع لمعرفة الأمور جيدًا	168
38. اختر مثلك الأعلى بحيث يتناسب مع شخصيتك ..	171
39. الفشل فرصة للتعلم	174
40. عملك زميل العمر .. عليك إذن أن تحبه	177
41. مارس الرياضة	179
42. احذر آفة الملل	182
43. لا تنسب النجاح كله لنفسك .. ولا تتنصل من الفشل	185
44. تريد التغيير .. لا بأس .. ولكن إلى الأفضل	188
45. الإنصات أكثر أهمية من الصمت	190
46. تجرد في أحكامك	193
47. خوفك من الوقوع في الخطأ يوقعك فيه	196
48. ما الذي تريد أن تكونه ؟!	199
49. كن ملهمًا للآخرين	202
50. إذا أردت المساعدة يجب أن تكون مستحقًا لها	205
51. سيطر على الوضع وإلا خضعت بسرعة	208
52. ليس بالأرقام وحدها يحيا الإنسان	211
53. لا يكن إرضاء الآخرين دافعك إلى النجاح	214





الموضـــــــــــــوع	الصفحة
54. اشحذ شهيتك للنجاح	217
55. أنت نسيج وحدك .. لا تنس ذلك	220
56. اعثر على نقطة التوازن بين الأسرة والعمل	223
57. فوز شخص معناه خسارة لشخص آخر	226
58. تحلى بروح الدعابة الإيجابية	229
59. لا تطمع في امتلاك كل شيء	231
60. فتش عن القيم الكامنة	234
61. اعثر على الحافز حيثما كان	236
62. كن عارفًا بما تطرحه	240
63. الفشل الحقيقي هو ألا تحاول	243
64. تذكر أنك لم تحقق النجاح وحدك	245
65. امنح أهدافك طاقة الحياة	248
66. لا تتطرف في انفعالاتك	250
67. اجعل لنفسك نصيبًا من هموم الآخرين	252
68. لا معنى للمثابرة دون تصور واضح	254
69. أنت كما تكون .. لن تغيرك الوظائف	257
70. ساءت الأمور .. إذن .. فالفرج قادم	260
71. ثق في نفسك .. يثق بك الآخرون	262

الفهرس

الموضـــــــــــــــوع	الصفحة
72. إحساسك بأهميتك يدفعك إلى المزيد من الجهد	265
73. أنت تعرف ما تريد .. لكنك تتحدث للآخر	268
74. اجعل قراراتك سلسلة متصلة الحلقات	270
75. أنت تشك في قدراتك .. إذن فالفشل حليفك	272
76. ضع تصورًا صحيحًا لما يمكن أن يأتي	275
77. اهتم بالتدريب العملي	278
78. المخاطرة المحسوبة خير من القعود	281
79. استعد سلفًا للصراع	284
80. لا تجعل المال كل همك	286
81. قيِّم نفسك بشكل واقعي	288
82. ابحث عما يناسبك	291
83. عملك ملكك .. فلا تهتم بما يفعله غيرك	294
84. لا تكذب على نفسك	296
85. تأكد أن ما تسعى إليه يتناسب معك	299
86. تهتم بالمضمون هذا جيد ولكن الشكل أيضًا مهم	301
87. لا تُسلم قيادك لغيرك	305
88. لا تدفع كل ما تملك من أجل فوز صغير	308
89. بذل الجهد يساعدك على اكتساب طاقة جديدة	312



الفهرس

الموضــــــــــــــوع	الصفحة
90. لا تستمر في الطريق نفسه إذا اكتشفت عدم الجدوى	314
91. الأمل لا تمليه الظروف .. إنه ينبع من الداخل	316
92. تصرف كما لو كان الآخرون يعرفون ما يدور برأسك	318
93. إذا فشلت أعد المحاولة .. لا تيأس	321
94. دون أهدافك وضعها حيث تراها	324
95. فكر دائمًا فيما تحب أن تقوم به	326
96. ما جدوى ذلك كله ؟!	329
97. احترامك نفسك أهم من احترام الآخرين إياك	332
98. اجعل من أهدافك مصدر إلهام لك	335
99. لا تقف ساكنًا	338
100. أنت وحدك القادر على تحديد فرص نجاحك	340
الخلاصة	343




الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط
لمفكري الماضي
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

روجر باكون

التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي







دار الكنوز للنشر و التوزيع
الإسكندرية : محطة مصر ـ ش الكنج عثمان


0100051443


Exclusive
For
www.ibtesama.com